

**PROSPEK PENGEMBANGAN PRODUK MITRA IQRA’  
PADA ASURANSI JIWA BERSAMA BUMIPUTERA 1912  
CABANG SYARI’AH PEKANBARU**

**SKRIPSI**

Diajukan Sebagai Salah Satu Syarat  
Untuk Memperoleh gelar Sarjana  
Ekonomi Syari’ah (SE.Sy)



**OLEH:**

**LUKMAN**  
**10725000103**

**JURUSAN EKONOMI ISLAM  
FAKULTAS SYARIAH DAN ILMU HUKUM  
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI  
SULTAN SYARIF KASIM**

**RIAU**

**2012**

## KATA PENGANTAR

Puji syukur Alhamdulillah penulis ucapkan kehadiran Allah SWT, Tuhan semesta Alam yang tiada patut disembah selain Dia, yang telah memberikan hidayah-Nya serta nikmat yang tak terhingga, baik dalam bentuk kesehatan jasmani maupun rohani. Serta shalawat dan salam kepada Nabi besar junjungan alam Muhammad SAW, karena beliau merupakan seorang reformis sejati yang telah membawa umatnya dari alam jahiliyah yang penuh kegelapan menuju kehidupan yang penuh ilmu pengetahuan.

Dengan kodrat dan izin Allah SWT penulis dapat menyelesaikan penulisan skripsi ini yang berjudul **“Prospek pengembangan produk Mitra Iqra’ pada Asuransi Jiwa Bersama Bumiputera 1912 Cabang Syari’ah Pekanbaru”**, untuk memenuhi persyaratan dalam meraih gelar sarjana lengkap strata satu (S1) pada jurusan Ekonomi Islam, Fakultas Syari’ah dan ilmu Hukum Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau.

Dalam upaya penyelesaian penulisan skripsi ini penulis banyak mendapatkan bantuan, arahan, bimbingan, dan petunjuk dari berbagai pihak. Dalam kesempatan ini penulis ingin menyampaikan ucapan terima kasih kepada pihak-pihak tersebut, antara lain :

1. Orang tua tercinta Ayahanda Ruslan yang telah bekerja peras keringat banting tulang, dengan susah payah mendidik dan mengasuh penulis tanpa pamrih. Ibunda Rogaini (Almarhumah) yang penuh semangat memberikan motivasi serta untaian do’a serta rela mengorbankan jiwa dan raga nya buat penulis

sehingga penulis mampu menyelesaikan penelitian ini. Selanjutnya buat saudara-saudara yang saya banggakan dan sayangi : Kakanda M.juni, Ranti. Adinda Budi Utomo, Netizar dan seluruh Keluarga Besar yang selalu mensupport dan mendoa kan saya.

2. Bapak Prof. Dr. HM. Nazir Karim, MA selaku Rektor UIN Suska Riau Beserta Bapak-Bapak Pembatu Rektor.
3. Bapak Dr. H. Akbarizan, M,Ag, M.Pd, selaku Dekan Fakultas Syari'ah dan Ilmu Hukum beserta Bapak dan ibu Pembatu Dekan.
4. Bapak Prof. Dr. H. Mahdini MA. selaku dosen pembimbing yang telah memberikan sumbangan pikiran dan bimbingan yang sangat berharga dalam penyelesaian skripsi ini.
5. Bapak Mawardi, M, Si selaku ketua Jurusan Ekonomi Islam
6. Bapak Darmawantia Indrajaya, M.Ag, selaku Sekretaris Jurusan Ekonomi Islam.
7. Bapak /Ibu dosen, staf maupun karyawan dilingkungan Fakultas Syari'ah dan Ilmu Hukum UIN Suska Riau.
8. Bapak Amrul Muzan M.A yang telah banyak membantu dalam penyusunan skripsi ini.
9. Bapak Ade Fariz Fakhrrullah M, Ag selaku Penasehat Akademis
10. Sahabat- sahabat Saya di jurusan Ekonomi Islam, Marzuki, Nurjaini, Ihsan Taufiqi, Arif Surham, Firdaus, Eka, Indra, Lukman N, Marzan, Nurfadila, Eliza, Wira Yati syukrini, Rika Fitriani, Mardiana, Sukmawarni, Dede, Regar,

Ifit, Tari, Dewi, Wendi, Khairunnas dan banyak lagi yang tidak bisa penulis sebutkan satu persatu, terima kasih atas kebersamaan dan supportnya.

11. Teman-teman Ekonomi Islam yang tidak bisa disebutkan satu persatu.
12. Teman-teman FK-MASSYA semoga selalu istiqomah dalam dakwah
13. Teman-teman SCEI yang telah banyak memberikan sumbangsi Ilmu Pengetahuan
14. Teman-teman FORSIKOM ARDHA yang selalu memberikan semangat.
15. Teman-teman IP-MASBU yang selalu mendoakan saya
16. Dan semua pihak yang telah banyak membantu, namun tidak dapat penulis sebutkan satu persatu.

Semoga Allah membalas amal kebaikan yang telah mereka berikan dengan balasan yang lebih baik. Penulis menyadari bahwa skripsi ini jauh dari kesempurnaan, dan masih banyak kekurangan. Oleh karena itu, kritik dan saran yang sifatnya membangun sangat penulis harapkan demi kelancaran dan kesempurnaan skripsi ini, semoga skripsi ini bermanfaat bagi kita semua dan semoga kita selalu dalam lindungan Allah SWT Amiin Ya Robbal'alamin.

Pekanbaru, 23 April 2012

Penulis,

**LUKMAN**  
**10725000103**

## ABSTRAK

Penelitian ini berjudul **“Prospek pengembangan produk Mitra Iqra’ pada Asuransi Jiwa Bersama Bumiputera 1912 Cabang Syari’ah Pekanbaru”**. Penelitian ini bersifat penelitian lapangan (*field research*) di kantor Asuransi Jiwa Bersama Bumiputera 1912 Cabang Syari’ah Pekanbaru jalan H. Imam Munandar No 55. Permasalahan dalam penelitian ini adalah bagaimana prospek produk Mitra Iqra’ pada Asuransi Jiwa Bersama Bumiputera 1912 Cabang Syari’ah Pekanbaru, apa faktor pendukung dan penghambat pengembangan produk Mitra Iqra’ pada Asuransi Jiwa Bersama Bumiputera 1912 Cabang Syari’ah Pekanbaru, dan bagaimana pandangan Ekonomi Islam terhadap produk Mitra Iqra’ pada Asuransi Jiwa Bersama Bumiputera 1912 Cabang Syari’ah Pekanbaru. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui prospek produk Mitra Iqra’, untuk mengetahui faktor pendukung dan penghambat pengembangan produk Mitra Iqra’. Dan untuk mengetahui pandangan Ekonomi Islam terhadap produk Mitra Iqra’ pada Asuransi Jiwa Bersama Bumiputera 1912 Cabang Syari’ah Pekanbaru.

Populasi dalam penelitian ini adalah seluruh karyawan Asuransi Jiwa Bersama Bumiputera 1912 Cabang Syari’ah Pekanbaru yang berjumlah 17 orang, sedangkan sampelnya penulis mengambil keseluruhan dari populasi. Teknik pengumpulan data dalam penelitian ini yaitu Observasi, wawancara, dan dokumentasi di kantor Asuransi Jiwa Bersama Bumiputera 1912 Cabang Syari’ah Pekanbaru, ditambah dengan literatur yang berhubungan dengan penelitian ini. Analisa data yang penulis gunakan adalah Deskriptif Kualitatif.

Dari hasil penelitian dapat disimpulkan bahwa prospek produk Mitra Iqra’ pada Asuransi Bumiputera 1912 Cabang Syariah Pekanbaru sangat bagus. Mengingat kesadaran masyarakat terhadap dunia pendidikan semakin tinggi, dengan adanya para orang tua menabung di produk Mitra Iqra’ otomatis biaya pendidikan anak kedepannya sudah tersedia. Ditambah dengan manfaat yang dijanjikan oleh perusahaan kepada masyarakat yang menjadikan produk Mitra Iqra’ lebih diminati oleh para nasabah, akan tetapi masih ada beberapa kendala yang dihadapi oleh pihak perusahaan dalam memasarkan produk Mitra Iqra’ seperti kurangnya tenaga Financial Advisor, kurangnya pemahaman masyarakat, kurangnya jaringan Syari’ah. Namun yang terpenting bahwa produk Mitra Iqra’ adalah jenis muamalah yang mengandung unsur tolong menolong, saling melindungi, terhindar dari Maghrib sesuai dengan aturan Syariat Islam.

## DAFTAR ISI

**HALAMAN JUDUL**

**PENGESAHAN PEMBIMBING**

**PENGESAHAN SKRIPSI**

**ABSTRAK ..... i**

**KATA PENGANTAR..... ii**

**DAFTAR ISI.....v**

### **BAB I : PENDAHULUAN**

A. Latar Belakang ..... 1

B. Batasan Masalah.....6

C. Rumusan Masalah .....6

D. Tujuan dan Manfaat Penelitian .....7

E. Metode Penelitian.....8

F. Sistematika Penulisan .....11

### **BAB II : GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN ASURANSI JIWA BERSAMA BUMIPUTERA 1912**

A. Sejarah Berdirinya AJB Bumiputera 1912 Cabang  
Syariah Pekanbaru.....12

B. Visi dan Misi .....13

C. Produk-produk AJB Bumiputera 1912 Cabang Syariah  
Pekanbaru .....15

D. Aplikasi Produk Mitra Iqra' .....16

E. Profil Tugas di AJB Bumiputera 1912 Cabang Syariah  
Pekanbaru .....17

F. Struktur Organisasi .....20

### **BAB III : TINJAUAN UMUM TENTANG PROSPEK DAN ASURANSI**

A. Teori Tentang Prospek Usaha Dalam Ilmu Ekonomi .....22

B. Pengertian Asuransi .....24

C. Macam-macam Asuransi.....36

D. Prinsip-prinsip Asuransi Islam .....40

E. Pendapat Ulama Tentang Asuransi .....42

#### **BAB IV : PROSPEK PENGEMBANGAN PRODUK MITRA IQRA'**

- A. Prospek pengembangan produk Mitra Iqra pada Asuransi Jiwa Bersama Bumiputera 1912 Cabang Syari'ah Pekanbaru .....46
- B. Faktor pendukung dan penghambat pengembangan produk Mitra Iqra pada Asuransi Jiwa Bersama Bumiputera 1912 Cabang Syari'ah Pekanbaru .....50
- C. Pandangan Ekonomi Islam terhadap produk Mitra Iqra' pada AJB Bumi Putra 1912 Cabang Syari'ah Pekanbaru.....54

#### **BAB V : KESIMPULAN DAN SARAN**

- A. Kesimpulan .....58
- B. Saran.....60

#### **DAFTAR PUSTAKA**

#### **LAMPIRAN-LAMPIRAN**

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **A. Latar Belakang**

Perkembangan praktek ekonomi pada saat ini sangat pesat, hal tersebut ditandai dengan banyak lembaga-lembaga keuangan bermunculan, baik itu lembaga keuangan bank maupun non bank. Namun dewasa ini masyarakat lebih memilih menabung atau menginvestasikan dananya pada lembaga keuangan yang berbasis Syariah, hampir semua lembaga keuangan konvensional membuka unit link (cabang) Syariah hal ini sesuai tuntutan dan kebutuhan masyarakat. Lembaga keuangan bank atau non bank yang konvensional berusaha menerapkan atau membuka unit link (cabang) syariah seperti perusahaan asuransi.

Asuransi sebagaimana yang tercantum dalam kitab undang-undang hukum dagang (KUHD) pasal 246 asuransi adalah suatu perjanjian dimana penanggung mengikatkan diri kepada tertanggung dengan menerima premi asuransi untuk memberikan penggantian kepadanya karena kerugian, kerusakan, atau kehilangan keuntungan yang diharapkan yang mungkin terjadi karena suatu peristiwa tak tertentu.<sup>1</sup>

Sementara menurut undang-undang No 2 tahun 1992, asuransi adalah perjanjian antara dua pihak atau lebih dimana dimana pihak penanggung mengikatkan diri kepada tertanggung dengan menerima premi asuransi untuk

---

<sup>1</sup>Djoko Prakoso, *Hukum Asuransi Indonesia*, ( Jakarta : Renika Cipta, April 2004), Cet. Ke-5 h. 1



memberikan penggantian kepada tertanggung karena kerugian, kerusakan, atau kehilangan keuntungan yang diharapkan atau akan diderita tertanggung yang timbul dari suatu peristiwa yang didasarkan atas meninggal atau hidupnya seseorang yang dipertanggungjawabkan.<sup>2</sup>

Dalam ilmu ekonomi asuransi merupakan suatu lembaga keuangan karena melalui asuransi dapat dihimpun dana besar yang dapat digunakan untuk membiayai pembangunan, disamping bermanfaat bagi masyarakat yang berpartisipasi dalam bisnis asuransi, serta asuransi bertujuan untuk memberikan perlindungan atau proteksi atas kerugian keuangan (financial loss) yang ditimbulkan oleh peristiwa yang tidak diduga sebelumnya (Fortuitious Event).

Usaha asuransi adalah suatu mekanisme yang memberikan perlindungan pada tertanggung apabila terjadi resiko dimasa mendatang, jika benar-benar terjadi pihak tertanggung akan mendapat ganti sebesar nilai yang diperjanjikan.<sup>3</sup>

Dengan demikian asuransi merupakan sebuah kebutuhan bagi setiap masyarakat guna memproteksi dan meringankan resiko-resiko yang bakal terjadi dikemudian hari. Resiko itu sendiri adalah ketidakpastian atau *Uncertainty* yang mungkin melahirkan kerugian.<sup>4</sup>

---

<sup>2</sup>Frianto Pandia, *Lembaga Keuangan Bank Dan Non Bank*, (Jakarta: Rineka Cipta, 2005), Cet. ke-5, h. 140.

<sup>3</sup>Sigit Triandara, *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya*, (Jakarta: PT Salemba Empat, 2006), Cet. ke-3, h.76.

<sup>4</sup>Drs. H. Abbas Salim, M.A, *Asuransi dan Manajemen Resiko*, (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2005), Cet, ke-2, hal. 4.

Perkembangan asuransi Syariah dewasa ini cukup mekar. Delapan tahun lalu, satu-satunya premi asuransi yang menawarkan produk halal ditanah air ini baru asuransi Takaful. Belakangan Asuransi Syari'ah Mubarakah, asuransi jiwa asih Great Eastern, dan MAA Life Insurance ikut meramaikan jagad asuransi Syari'ah, dan memasuki tahun 2003, tiga perusahaan lagi yaitu Asuransi Jiwa Bersama Bumi Putra 1912, Asuransi Bringin Jiwa Sejahtera, dan Asuransi Tri Pakarta ikut masuk. Kabar baik pertumbuhan asuransi Syariah akan terus berlangsung, dari hasil kajian Karim Business Consulting (KBC).<sup>5</sup>

Setelah mencapai usia selama 99 tahun, Asuransi Jiwa Bersama Bumi Putra 1912 berdiri, selama itu pula Asuransi Jiwa Bersama Bumi Putra 1912 memasarkan produknya yang berbasis konvensional dengan memakai sistem bunga. Kemudian dengan berkembangnya perekonomian berdasarkan Syari'ah di negara kita ini maka pemerintah mengeluarkan sistem surat keputusan menteri keuangan NO.KEP.268/KM.6/2002 pada tanggal 7 November, dan pada saat itu juga resmi dibentuk usaha asuransi jiwa syari'ah. Empat tahun setelah itu maka dibentuk pula kantor wilayah dan cabang Syari'ah, kemudian pada bulan April 2006, didirikanlah Asuransi Jiwa Bersama Bumiputera Syari'ah kantor cabang Pekanbaru. Dan hanya berselang waktu lebih kurang satu tahun, maka pada tanggal 12 April 2007 diresmikanlah Asuransi Jiwa Bersama Bumiputra Syari'ah dengan memasarkan tiga produk yang berbentuk tabungan, yaitu Mitra Iqra', Mitra

---

<sup>5</sup>M. Lutfi Hamidi, *Jejak-jejak Ekonomi Syari'ah*, (Jakarta: Senayan Abadi Publising, 2003), Cet ke-1, h. 239

Mabrur, dan Mitra Sakinah. Yang telah merubah system konvensional (system bunga) menjadi system Mudharabah (system Bagi Hasil).

Dilihat dari perkembangannya, mulai dari berdirinya AJB Bumiputra Syari'ah sampai pada saat ini. Di antara tiga produk yang di pasarkan yang paling banyak diminati oleh nasabah adalah Mitra Iqra'.<sup>6</sup> Produk Mitra Iqra' mempunyai prospek yang bagus kedepannya, sebagaimana dalam kamus besar Bahasa Indonesia Prospek adalah peluang atau harapan, pemandangan (kedepan), pengharapan (memberi), harapan baik, dan kemungkinan baik.<sup>7</sup> Produk ini dirancang secara khusus agar dapat menjamin para pemegang polis tersedianya sejumlah dana pendidikan sejak putra-putrinya masuk taman kanak-kanak sampai dengan lulus perguruan tinggi, dari kemungkinan terjadinya resiko yang tidak terduga. Nama tersebut ada hubungannya dengan nabi besar Muhammad SAW ketika menerima wahyu dari malaikat Jibril, yaitu agar Muhammad membaca (iqra') dan diharapkan putra putri pemegang polis Mitra Iqra' kelak dapat mewarisi sifat-sifat Rasulullah SAW.<sup>8</sup>

Dengan adanya mereka menabung dan menginvestasikan dananya pada produk Mitra Iqra' para orang tua merasa terbantu, baik saat dia hidup ketika masih berlaku kontrak maupun ketika mereka telah meninggal dunia dimana anak mereka masih dalam tahap pendidikan, seperti yang ditegaskan dalam agama Islam agar tidak meninggalkan generasi keturunan dalam

---

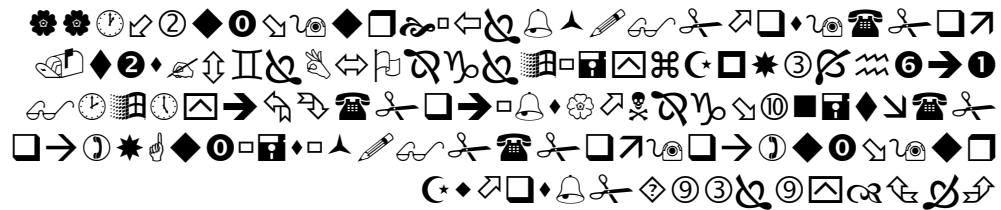
<sup>6</sup> Soli Satriadi, ( kepala bagian marketing) wawancara, Pekanbaru 20 maret 2011 jam 9.30 wib

<sup>7</sup> Ahmad A. K. Muda, *Kamus Lengkap Bahasa Indonesia*, (Jakarta: Reality Publisher, 2006), Cet. Ke-1, h. 340

<sup>8</sup> *Arsip Bumi Putra Syari'ah*.

keadaan lemah, baik dari segi iman, ilmu dan ekonomi. Allah SWT berfirman

QS Annisa (4) : 9



*Artinya : Dan hendaklah kamu merasa takut kepada Allah orang yang sekiranya meninggalkan keturunan yang lemah dibelakang mereka khawatir terhadap kesejahteraan mereka, oleh sebab itu hendaklah mereka bertaqwa kepada Allah dan hendaklah mereka berbicara dengan tutur kata yang benar.<sup>9</sup>*

Sebagaimana yang kita ketahui bahwa tanggapan masyarakat terhadap asuransi pada umumnya kurang positif dikarenakan faktor penghalang dari pihak penanggung sendiri seperti kejujuran disaat klaim, servis yang baik dan sebagainya<sup>10</sup>. Namun penulis berpendapat bahwa produk-produk yang ada di perusahaan AJB Bumi Putra 1912 cabang syari'ah sangat prospektif, terutama sekali adalah produk Mitra Iqra'. Karena berdasarkan penelitian penulis hal ini terbukti dari hasil data yang dirangkum melalui wawancara dengan kepala unit marketing (supervisor) bapak Drs. Nam Khaidir, kurang lebih 2000 nasabah yang menabung hampir 85% memilih membuka tabungan pada produk tersebut yaitu 1700 orang, itu berarti produk Mitra Iqra' mempunyai keunggulan sehingga diminati oleh banyak nasabah.<sup>11</sup>

<sup>9</sup>Depag, *Al-qur'an dan Terjemahan*, (Bandung : PT. Syamil Cipta Media, 2005), h. 70

<sup>10</sup>*Opcit.*

<sup>11</sup>Drs. Nam Khaidir, ( kepala bagian unit marketing) wawancara, Pekanbaru 20 maret 2011 jam 9.30 wib

Berdasarkan uraian diatas maka penulis tertarik untuk melakukan penelitian dengan mengangkat sebuah tulisan skripsi dengan judul: **“PROSPEK PENGEMBANGAN PRODUK MITRA IQRA’ PADA ASURANSI JIWA BERSAMA BUMI PUTRA 1912 CABANG SYARI’AH PEKANBARU”**

## **B. Batasan Masalah**

Untuk lebih terarahnya permasalahan yang akan diteliti, Penulis membatasi penelitian tentang persoalan yang terkait dengan prospek pengembangan produk Mitra Iqra’ pada Asuransi Jiwa Bersama Bumi Putra 1912 Cabang Syari’ah Pekanbaru.

## **C. Rumusan Masalah**

Berdasarkan latar belakang masalah di atas, maka pokok permasalahan yang penulis kemukakan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Bagaimana Prospek Pengembangan produk Mitra Iqra’ pada Asuransi Jiwa Bersama Bumi Putra 1912 Cabang Syari’ah Pekanbaru?
2. Apa faktor pendukung dan penghambat prospek pengembangan produk Mitra Iqra’ pada Asuransi Jiwa Bersama Bumi Putra 1912 Cabang Syari’ah Pekanbaru?
3. Bagaimana pandangan Ekonomi Islam terhadap prospek pengembangan produk Mitra Iqra’ pada Asuransi Jiwa Bersama Bumiputra 1912 Cabang Syari’ah Pekanbaru?

#### **D. Tujuan dan Manfaat Penelitian**

##### **1. Tujuan penelitian**

Sesuai dengan pokok masalah diatas, adapun tujuan dari penelitian yang penulis lakukan adalah sebagai berikut :

- a. Untuk mengetahui Prospek pengembangan Produk Mitra Iqra' pada Asuransi Jiwa Bersama Bumi Putra 1912 Cabang Syari'ah Pekanbaru.
- b. Untuk mengetahui Faktor pendukung dan penghambat prospek pengembangan produk Mitra Iqra' di Asuransi Jiwa Bersama Bumi Putra 1912 Cabang Syari'ah Pekanbaru.
- c. Untuk mengetahui pandangan Ekonomi Islam terhadap prospek pengembangan produk Mitra Iqra' pada AJB Bumi Putra 1912 Cabang Syari'ah Pekanbaru.

##### **2. Sedangkan yang menjadi manfaat dalam penelitian ini adalah :**

- a. Untuk mengaplikasikan teori-teori yang dipelajari selama dibangku perkuliahan.
- b. Sebagai bahan informasi maupun pertimbangan dan perbandingan bagi pihak-pihak yang berniat ingin melakukan penelitian selanjutnya.
- c. Sumbangan pemikiran dalam menambah khazanah dibidang ekonomi Islam pada perpustakaan UIN SUSKA Riau.
- d. Sebagai salah satu syarat untuk menyelesaikan perkuliahan sekaligus guna mendapatkan gelar sarjana Ekonomi Islam pada Fakultas Syari'ah dan Ilmu Hukum UIN SUSKA Riau.

## E. Metode Penelitian

### 1. Lokasi Penelitian

Penelitian ini bersifat penelitian lapangan, yang menjadi lokasi dalam penelitian ini adalah Perusahaan Asuransi Jiwa Bersama Bumiputra 1912 Cabang Syari'ah Pekanbaru Jalan H. Imam Munandar No. 55. Penulis memilih lokasi ini karena mempertimbangkan tempat, waktu, dan dana yang tersedia untuk melakukan penelitian ini.

### 2. Subjek dan Objek

Sebagai subjek dalam penelitian ini adalah pimpinan dan marketing dari Asuransi Jiwa Bersama Bumiputera 1912 Cabang Syari'ah Pekanbaru. Sedangkan yang menjadi objeknya adalah produk Mitra Iqra' pada Asuransi Jiwa Bersama Bumiputra 1912 Cabang Syari'ah Pekanbaru.

### 3. Populasi dan Sampel

Adapun yang menjadi populasi dalam penelitian ini adalah seluruh karyawan Asuransi Jiwa Bersama Bumiputera 1912 Cabang Syari'ah Pekanbaru yang berjumlah 17 orang terdiri dari 1 orang pimpinan, 4 orang karyawan staf administrasi dan 12 orang agen / marketing. Dikarenakan populasinya yang sedikit maka penulis menggunakan teknik *total sampling* yaitu seluruh populasi dijadikan sebagai sampel.

### 4. Sumber Data

Dalam penelitian ini pengumpulan data yang penulis gunakan adalah data primer dan sekunder.

a. Data primer

Yaitu data yang diperoleh dari tempat lokasi penelitian melalui wawancara langsung dengan pimpinan dan staf administrasi Asuransi Jiwa Bersama Bumiputra 1912 Cabang Syari'ah Pekanbaru.

b. Data sekunder

Yaitu data yang diperoleh melalui referensi-referensi atau literature yang berkaitan dengan masalah topic pembahasan yaitu yang berhubungan dengan penelitian ini.

5. Teknik dan Pengumpulan Data.

a. Observasi.

Pengumpulan data yang digunakan untuk menghimpun data penelitian melalui pengamatan, yang penulis peroleh dengan turun langsung kelapangan guna mendapatkan gambaran secara nyata tentang kegiatan yang diteliti.

b. Wawancara

Yaitu melakukan wawancara secara mendalam dan terarah dalam masalah yang akan diteliti untuk tujuan penelitian dengan cara tanya jawab sepihak yang dilakukan secara sistematis.<sup>12</sup>

c. Dokumentasi

Yaitu mengumpulkan data-data atau arsip-arsip yang berhubungan dengan masalah yang penulis teliti dikantor Asuransi Jiwa Bersama Bumiputra 1912 Cabang Syari'ah Pekanbaru. Metode

---

<sup>12</sup>Burhan Bungin, *Penelitian Kualitatif, Komunikasi, Ekonomi, Kebijakan Publik dan Ilmu Sosial Lainnya*, (Jakarta: Kencana Prenadamedia Group, 2007), Ed,1 cet. Ke-2, h.115



dokumentasi mencari data mengenai hal-hal atau variabel yang berupa catatan, buku, surat kabar, majalah, prasasti, notulen rapat, legger, agenda, dan sebagainya.<sup>13</sup>

## 6. Metode Analisis Data

Metode yang penulis pakai dalam menganalisa data adalah Metode Deskriptif Kualitatif yaitu setelah data terkumpul, data tersebut diklasifikasikan kedalam kategori-kategori atas dasar persamaan dan jenis data tersebut, kemudian data tersebut dihubungkan sehingga diperoleh gambar yang utuh tentang masalah yang diteliti.

## 7. Metode Penulisan

### a. Deduktif

Yaitu penulis berusaha mengemukakan dan mengumpulkan kaedah-kaedah yang bersifat umum yang berkaitan dengan penelitian ini selanjutnya diambil kesimpulan secara khusus.

### b. Induktif

Yaitu menggambarkan kaedah-kaedah khusus yang berkaitan dengan penelitian ini dengan mengumpulkan data-data yang bersifat khusus, selanjutnya diuraikan dan disimpulkan secara umum.

### c. Deskriptif

Yaitu dengan menggambarkan atau melukiskan kaedah-kaedah, subjek dan objek penelitian berdasarkan fakta yang ada.

---

<sup>13</sup> Suharsimi Arikunto, *Prosedur Penelitian*, (Jakarta: PT. Rineka Cipta, 2006) Ed. 111, h. 234

## **F. Sistematika Penulisan**

Untuk memudahkan para pembaca dalam memahami penelitian ini. Penulis mengklasifikasikan penelitian ini dalam lima bab yang terdiri dari beberapa subyaitu:

**BABI:** Merupakan Bab Pendahuluan yang terdiri dari latar belakang masalah, rumusan masalah, tujuan dan kegunaan penelitian, metode penelitian, dan sistematika penulisan penelitian.

**BABII:** Gambaran umum perusahaan yang terdiri dari sejarah berdirinya Asuransi Jiwa Bersama Bumiputra 1912 Cabang Syari'ah Pekanbaru, visi misi, produk-produk AJB Bumiputra 1912 Cabang Syari'ah Pekanbaru, profil Tugas di Asuransi Jiwa Bersama Bumiputera Syariah 1912 Pekanbaru, struktur organisasi Asuransi Jiwa Bersama Bumiputra 1912 Cabang Syari'ah Pekanbaru.

**BABIII:** Tinjauan umum tentang prospek, pengertian asuransi, macam-macam asuransi, prinsip-prinsip asuransi islam, pendapat Ulama tentang asuransi.

**BABIV:** Pembahasan yang menyimpulkan hasil penelitian beserta pembahasannya yaitu prospek pengembangan produk Mitra Iqra', faktor-faktor pendukung dan penghambat prospek pengembangan produk Mitra Iqra', dan pandangan ekonomi Islam terhadap prospek pengembangan produk Mitra Iqra' pada Asuransi Jiwa Bersama Bumiputera 1912 Cabang Syari'ah Pekanbaru.

**BAB V:** Kesimpulan dan Saran.

**DAFTAR PUSTAKA**

## **BAB II**

### **GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN BUMIPUTERA 1912**

#### **CABANG SYARI'AH PEKANBARU**

##### **A. Sejarah Berdirinya Asuransi Jiwa Bersama Bumiputera 1912 Cabang Syari'ah Pekanbaru**

Asuransi Jiwa Bersama Bumiputera 1912 atau lebih dikenal dengan AJB Bumiputera 1912 adalah perusahaan asuransi jiwa nasional milik bangsa Indonesia yang pertama dan tertua. Didirikan di Magelang tanggal 12 Februari 1912 yang dirintis oleh seorang guru sederhana yang bernama M.Ng. Dwidjosewojo, sekretaris persatuan guru Hindia Belanda (PGHB) sekaligus sekretaris pengurus Budi Utomo.

Gagasan pendirian asuransi jiwa ini, terdorong oleh keprihatinan mendalam terhadap nasib para guru Bumiputera (pribumi). Dalam pendirian tersebut M.Ng. Dwidjosewojo dibantu bersama dua orang guru lainnya yaitu M.K.H. Soebroto dan M. Adimidjojo. Sejak awal berdirinya, Bumiputera sudah menganut system kepemilikan dan kekuasaan yang unik, yakni berbentuk badan usaha “Mutual” atau “Usaha Bersama”.

Terbentuknya Divisi Syari'ah, Unit bisnis Syari'ah Bumiputera secara resmi dikeluarkannya surat keputusan menteri keuangan No.Kep.268/KM.6/2002 tanggal 7 November 2002 dalam bentuk cabang usaha Asuransi Jiwa Syari'ah, dan Dewan Syari'ah Nasional No.21/DSN-MUI/X/2001 tanggal 7 oktober 2001. Dalam rangka menjaga kemurnian pelaksanaan prinsip-prinsip Syariah

berdasarkan keputusan direksi No.SK.14/DIR/2002, tanggal 11 November 2002 dibentuk divisi Asuransi syariah dan kantor asuransi syariah.

Pada bulan Februari 2003 cabang usaha ini dimulai beroperasi dengan mengelola asuransi kumpulan (ASKUM) perjalan ibadah haji 2003, sedangkan pemasaran produk Asuaransi perorangan (ASPER) dimulai pada pertengahan bulan April 2003.

Pembentukan kantor wilayah dan kantor cabang asuransi jiwa syariah se-Sumatra berdasarkan surat keputusanDireksi No. SK.B/DIR/PMS/2006 tanggal 1 November 2006. Dan Asuransi Bumiputera Syari'ah didirikan tepat pada bulan April 2006 dan berselang waktu lebih kurang 1tahun, maka pada tanggal 12 April 2007 diresmikan Asuransi Jiwa Bersama Bumiputera Syariah 1912 cabang Pekanbaru.

## **B. Visi dan Misi**

### **Visi :**

Adapun visi Asuransi Jiwa Bersama Bumiputera 1912 Syariah Pekanbaru adalah ingin menjadi asuransinya bangsa Indonesia.Dengan berpedoman kepada falsafah perusahaan profesionalisme, idealisme dan mutualisme, maka visi Asuransi Jiwa Bersama Bumiputera Syariah adalah menjadi perusahaan asuransi jiwa nasional yang kuat, modern dan menguntungkan yang didukung oleh Sumber Daya Manusia (SDM)profesional yang menjunjung tinggi nilai-nilai idealisme serta mutualisme.

**Misi :**

Adapun Misi Asuransi Jiwa Bersama Bumiputera 1912 Syariah Pekanbaru adalah menjadikan Bumiputera senantiasa berada dibenak dan dihati masyarakat Indonesia dengan :

1. Memelihara keberadaan Bumiputera sebagai perusahaan perjuangan Bangsa Indonesia.
2. Mengembangkan korporasi dan koperasi yang menetapkan dasar gotongroyong.
3. Menciptakan berbagai produk dan layanan yang memberikan manfaat optimal bagi komunitas Bumiputera.
4. Mewujudkan perusahaan yang berhasil secara Ekonomi dan Sosial.
5. Menyediakan pelayanan dan produk jasa asuransi jiwa berkualitas sebagai wujud partisipasi dalam pembangunan nasional melalui peningkatan kesejahteraan masyarakat Indonesia.
6. Menyelenggarakan berbagai pendidikan dan pelatihan untuk menjamin pertumbuhan kompetensi karyawan, peningkatan produktivitas dan peningkatan kesejahteraan, dalam kerangka peningkatan kualitas pelayanan perusahaan kepada pemegang polis.
7. Mendorong terciptanya iklim kerja yang motivatif dan inovatif untuk mendukung proses bisnis internal perusahaan yang efektif dan efisien.

### **C. Produk-produk Asuransi Jiwa Bersama Bumiputera Syariah 1912**

#### **1. Produk asuransi perorangan**

##### **a. Mitra iqra' (pendidikan)**

Produk Mitra Iqra' ini dirancang secara khusus dapat menjamin para pemegang Polis tersedianya sejumlah dana pendidikan sejak putraputrinnya masuk taman kanak-kanak sampai dengan lulus perguruan tinggi, dari kemungkinan terjadinya resiko yang tidak terduga.

##### **b. Mitra Maburur (tabungan atau dana haji)**

Suatu bentuk perlindungan untuk perorangan yang menginginkan dan merencanakan pengumpulan dana untuk menjalankan ibadah haji.

##### **c. Mitra Sakinah**

Mitra Sakinah merupakan gabungan antara unsur tabungan, perlindungan asuransi dan investasi. Dengan masa pembayaran premi 3 tahun atau lebih pendek dibandingkan dengan masa asuransinya. Mitra sakinah siap membantu mewujudkan cita-cita keluarga sakinah (sejahtera, aman, bahagia, dan tentram).

#### **2. Asuransi Kumpulan**

##### **a. Ta'awun berjangka**

Ta'awun berjangka adalah program yang dipergunakan bagi keluarga atau perusahaan atau lembaga yang bermaksud menyiapkan dana untuk ahli waris atau karyawan atau anggota apabila terjadi musibah kematian.

b. Ta'awun pembiayaan(kredit)

Ta'awun pembiayaan (kredit) adalah program yang dipergunakan sebagai jaminan pelunasan sisa utang bagi seseorang yang mempunyai pinjaman apabila suatu saat terjadi musibah kematian.

**D. Aplikasi Produk Mitra Iqra'**

Produk Mitra Iqra' adalah produk yang dirancang secara khusus sesuai dengan tuntunan syari'at Islam guna memenuhi kebutuhan masyarakat yang berdasarkan system mudharabah (bagi hasil), mengingat dan melihat bahwa banyak sekali para orang tua sekarang ini yang tidak bisa mengatur keuangan untuk biaya pendidikan anak-anaknya, apalagi orang tua yang ekonominya menengah kebawah. Produk Mitra Iqra' adalah jenis produk yang berbentuk tabungan, Dengan adanya para orang tua menabung dan menginvestasikan dananya pada produk ini otomatis mereka akan terbantu, baik saat dia hidup ketika masih berlaku kontrak maupun ketika mereka telah meninggal dunia dimana anak mereka masih dalam tahap pendidikan. Para calon nasabah yang ingin berinvestasi dan menabung hanya melakukan beberapa tahap yaitu:

1. Mengisi Surat Permintaan (SP).

Yang tercantum dalam surat permintaan :

- a. Data pribadi yang meliputi nama lengkap, tanggal lahir, no KTP/SIM/Paspor, kewarganegaraan, agama, jenis kelamin, status pernikahan, dan pendidikan.

- b. Pekerjaan yang meliputi uraian pekerjaan, jumlah tanggungan, dan pendapatan tiap bulan.
- c. Alamat yang meliputi alamat rumah, alamat pekerjaan, alamat surat, Email.
- d. Data kepesertaan, misalnya mengikuti program/produk apa, jangka waktu berapa tahun, dan preminya berapa.
- e. Keterangan kesehatan misalnya apakah mengidap penyakit radang paru-paru, jantung, diabetes, kanker, dan penyakit berat lainnya.
- f. Riwayat kesehatan keluarga.
- g. Keterangan ahli waris.

#### **E. Profil Tugas di Asuransi Jiwa Bersama Bumiputera Syariah 1912 Pekanbaru**

1. Kepala cabang
  - Recheck produksi
  - Meneliti dan mengesahkan kebenaran pengisian SP
  - Menandatangani SP serta memimpin aktivitas kegiatan perusahaan
  - Melakukan briefing dengan Financial Advisor dan Supervisor
2. KUAK
  - Melakukan pendataan setiap premi nasabah
  - Melaksanakan pencetakan polis



- Melaporkan dan mengirim polis setiap bulan kekantor wilayah di medan
- Mencetak kwitansi pembayaran

### 3. Staff ADM

- Membuat absen karyawan
- Meneliti dan menyiapkan SPserta kelengkapannya
- Mengentry data SP yang telah diverifikasi kekomputer
- Menyiapkan blanko setiap pembayaran oleh nasabah
- Menyusun rencana dan melaksanakan jadwal kerja harian, yang ditetapkan oleh pemimpin operasional
- Melaporkan aktivitas kerja dalam bentuk laporan lisan dan tulisan kepada pemimpin
- Menyusun rencana perekrutan & seleksi calon agen
- Menyusun rencana pelatihan dan pembinaan
- Menyusun rencana penagihan
- Menyusun penagihan angsuran pinjaman polis
- Mencatat hasil kegiatan harian
- Membuat laporan tertulis hasil kegiatan pengutipan
- Mengarsip laporan produksi

### 4. Supervisor

- Memeriksa kebenaran pengisian SP dan kelengkapannya
- Recek produksi

- Mendampingi Financial Advisor dalam prospek pasar
- Membina Financial Advisor yang tidak berproduksi
- Mengambil polis yang telah diterbitkan kemudian diserahkan kepada Financial Advisor untuk diberikan kepada nasabah yang bersangkutan.
- Merekrut calon Financial Advisor untuk diikutsertakan dalam pendidikan keagenan.

##### 5. Financial Advisor

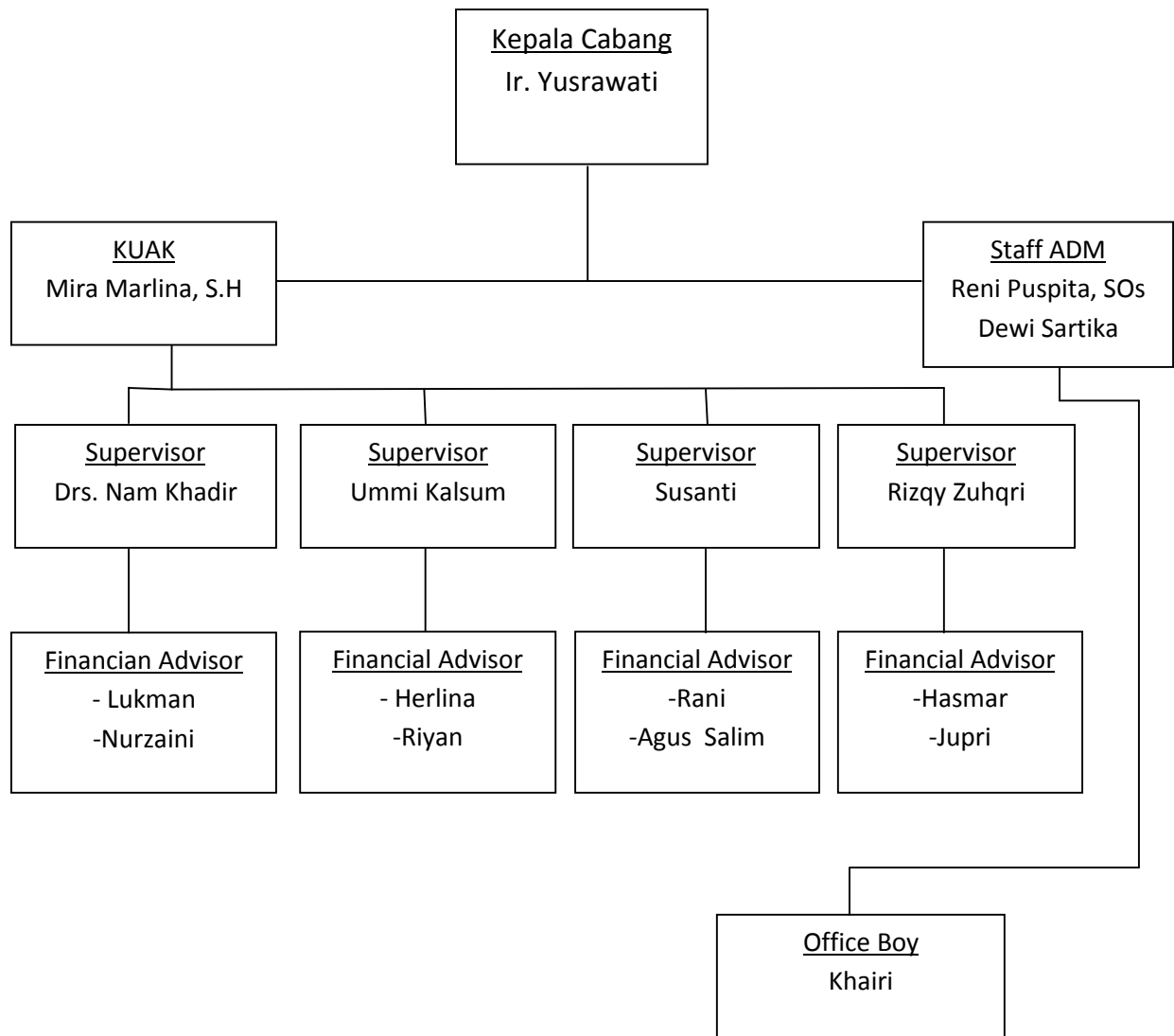
- Mengambil premi lanjutan kealamat nasabah(pemegang polis)
- Memasarkan produk kepada calon nasabah
- Mengamati pasar serta melakukan prospek setiap hari kepada calon nasabah.
- Melakukan perencanaan dan pengaturan kerja.
- Melakukan penagihan premi.
- Memelihara hubungan baik dengan pemegang polis dengan jalanmelakukan kunjungan berkala diluar jadwal penagihan dan membantu keperluan pemegang polis yang tidak bertentangan dengan kepentingan perusahaan.
- Melakukan pengamatan perkembangan pasar.
- Melaporkan setiap kendala yang dihadapi dilapangan kepada Supervisor.

## **F. Struktur Organisasi**

Secara umum struktur organisasi merupakan suatu kerangka yang dapat mengidentifikasikan sejumlah tugas-tugas dan kegiatan untuk mencapai tujuan organisasi. Selain itu bagi pihak pimpinan struktur organisasi sangat berguna sebagai pedoman untuk mengatur dan mengkoordinir segala aktivitas yang dilakukan dalam perusahaan sehingga tercapai tujuan yang diinginkan.

Dengan demikian struktur organisasi merupakan bagian yang sangat penting bagi suatu perusahaan, karena didalam struktur organisasi ini akan tampak pembagian kerja dan tanggung jawab yang jelas dan dapat mempermudah dalam mengarahkan, mengawasi setiap staff atau karyawan perusahaan yang bersangkutan seperti asuransi AJB BP 1912 kantor cabang syariah pekanbaru ini.

Adanya tujuan struktur organisasi ini adalah untuk menghindari terjadinya kesimpang siuran dan juga bermaksud agar wewenang dan tanggung jawab dapat dibagi sehingga suatu pekerjaan dapat terselesaikan dengan memuaskan (baik). Kemudian untuk lebih jelasnya dapat kita lihat struktur organisasi sebagai berikut :



**Sumber** : Asuransi jiwa bersama ( AJB ) Bumiputera 1912 kantor cabang

Syariah Pekanbaru tahun 2012

### **BAB III**

#### **TINJAUAN UMUM TENTANG PROSPEK DAN ASURANSI**

##### **A. Teori tentang Prospek Usaha Dalam Ilmu Ekonomi**

###### **1. Pengertian Prospek**

Dalam kamus besar Bahasa Indonesia Prospek adalah peluang atau harapan, pemandangan (kedepan), pengharapan (memberi), harapan baik, kemungkinan.<sup>1</sup>

Prospek merupakan gambaran umum tentang usaha yang kita jalankan untuk masa yang akan datang. Keberhasilan suatu usaha tergantung dari faktor-faktor pengusaha itu sendiri, baik dari dalam maupun dari luar. Factor dari dalam seperti pengelolaan, tenaga kerja, modal, tingkat teknologi, dan lain sebagainya, sedangkan factor dari luar seperti tersedianya sarana transportasi, komunikasi, dan fasilitas yang memadai. Penggunaan teknologi baru meningkatkan pendapatan memerlukan biaya dan diharapkan dapat memberikan keuntungan dan manfaat bagi pengusaha.<sup>2</sup>

---

<sup>1</sup>Ahmad A. K. Muda, *Kamus Lengkap Bahasa Indonesia*, (Jakarta: Reality Publisher, 2006), Cet. Ke-1, h. 340

<sup>2</sup>Hernanto F, *Ilmu Usaha Tani*, (Bogor: Swadaya, 2006), h.309.

## 2. Pengertian Usaha

Dalam kamus besar Bahasa Indonesia usaha adalah kegiatan dengan mengerahkan tenaga dan pikiran untuk mencapai suatu maksud, atau mencari keuntungan, berusaha dan bekerja dengan giat untuk mencapai sesuatu.<sup>3</sup>

Menurut Ekonomi Islam Usaha atau berusaha merupakan kewajiban setiap individu untuk memenuhi kebutuhan, baik berupa sandang maupun pangan, karena berusaha itu merupakan identitas Islam, dan Islam memandang waktu harus dimanfaatkan dengan sebaik mungkin untuk berusaha.

## 3. Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Prospek

### a. Faktor Distribusi

Distribusi adalah suatu perangkat organisasi yang menyediakan suatu produk atau jasa untuk digunakan atau dikonsumsi oleh pengguna bisnis.<sup>4</sup> Distribusi merupakan kegiatan membuat produk yang dapat dijangkau oleh para konsumen dalam artian bagaimana produk dihasilkan oleh produsen bisa sampai ketangan konsumen untuk dikonsumsi sesuai dengan kebutuhan. Kegiatan distribusi melalui fungsinya adalah untuk memindahkan produk atau jasa dari produsen ke konsumen.

---

<sup>3</sup>M. Relona, *Kamus Istilah Ekonomi Populer*, (Jakarta: Gorga Media, 2006), Cet, ke-3. H. 71

<sup>4</sup>Jerome E. dan Charty MC, *Dasar-Dasar Pemasaran*, (Jakarta: Erlangga, 1991), h.54.

Saluran distribusi yang baik akan mendukung kelancaran pemasaran suatu produk. Ada beberapa pertimbangan saluran distribusi :

- Pertimbangan yang didasarkan atas perusahaan itu sendiri
- Pertimbangan pasar
- Pertimbangan perantara

b. Faktor Harga

Dalam Islam menentukan harga sangat penting, pendekatan sering digunakan melalui pendekatan permintaan dan penawaran. Islam juga mengajarkan untuk memperhatikan kualitas dan keberadaan suatu produk, muamalah dalam Islam melarang jual beli yang belum jelas, pasalnya disini berpotensi terjadinya penipuan dan ketidakadilan terhadap suatu pihak.

Prospek produk Mitra Iqra' pada asuransi Bumiputera 1912 Cabang Syari'ah Pekanbaru terdiri dari beberapa aspek, yaitu: Kekuatan, Kelemahan, Peluang, dan Ancaman.

## **B. Pengertian Asuransi**

### **1. Asuransi Konvensional**

Kata asuransi berasal dari bahasa belanda "*assurantie*" yang dalam hukum belanda disebut "*verzekering*" artinya pertanggungan. Dari peristilahan

assurantie, kemudian timbul istilah *assuradeur* bagi penanggung dan *geassureerde* bagi tertanggung.<sup>5</sup>

Pengertian asuransi sebagaimana tercantum di dalam buku kesatu bab IX pasal 246 Kitab Undang-undang Hukum Dagang (KUHD) adalah sebagai berikut: Asuransi atau pertanggungan adalah suatu perjanjian, dengan mana seorang penanggung mengikatkan diri kepada seorang tertanggung, dengan menerima suatu premi, untuk memberikan penggantian kepadanya karena suatu kerugian, kerusakan atau kehilangan keuntungan yang diharapkan, yang mungkin akan dideritanya karena suatu peristiwa yang tidak tentu.<sup>6</sup>

Definisi yang lebih luas lagi dari pada definisi pasal 246 KUHD adalah definisi pasal 1 angka(1) Undang-undang Nomor 2 Tahun 1992 Tentang Usaha Perasuransian menyatakan bahwa Asuransi atau pertanggungan itu adalah perjanjian antara kedua belah pihak atau lebih dengan mana pihak penanggung mengikatkan diri kepada tertanggung dengan menerima suatu premi asuransi, untuk memberikan penggantian kepada tertanggung karena kerugian, kerusakan atau kehilangan keuntungan yang diharapkan, atau tanggungjawab hukum kepada pihak ketiga yang mungkin akan diderita pihak tertanggung, yang timbul dari peristiwa yang tidak pasti, atau untuk memberikan suatu pembayaran yang didasarkan atas meninggalnya atau hidupnya seseorang yang dipertanggungkan.

---

<sup>5</sup>Ali Yafie, *Asuransi Dalam Pandangan Pandangan Syariat Islam Menggugus Fiqh Sosial*, (Bandung : Mizan, 1994), h.205.

<sup>6</sup>*Ibid.*



Ini sudah merupakan suatu pengertian yang lazim, seperti pendapat-pendapat para sarjana antara lain :

- a. James L Athearn, dalam bukunya *Risk and Insurance* mengatakan bahwa asuransi itu adalah satu institute yang direncanakan guna menangani resiko.
- b. Robert I. Nehr dan Emerson Cammack juga mengatakan bahwa suatu pemindahan resiko itu lazim disebut sebagai asuransi.
- c. David L. Bickelhaupt, dalam bukunya *General Insurance* juga mengatakan bahwa : Fondasi dari suatu asuransi itu tidak lain ialah masalah resiko.
- d. D.S Hansell, menyatakan dengan tegas bahwa asuransi selalu berhubungan dengan resiko (*Insurance is to do with risk*).<sup>7</sup>

Bila ditelaah lebih lanjut pengertian asuransi dalam pasal 246 KUHD, hanya mencakup bidang asuransi kerugian tidak termasuk dalam asuransi jiwa, karena KUHD memandang jiwa manusia bukanlah harta kekayaan. Berbeda dengan pengertian asuransi jiwa menurut pasal 1 angka 1 Undang-undang No 2 Tahun 1992 Tentang Usaha Perasuransian kecuali asuransi kerugian (*loss insurance*) juga meliputi asuransi jiwa (*life insurance*). Hal itu terlihat jelas pada rumusan kata-kata :“ untuk memberikan suatu pembayaran yang didasarkan atas

---

<sup>7</sup> Sri Redjeki Hartono, *Asuransi dan Hukum Asuransi di Indonesia*, (Semarang: IKIP Semarang Press, 1985), hal. 12

meninggalnya atau hidupnya seseorang untuk yang dipertanggungjawabkan”. Walaupun begitu rumusan asuransi dari pasal 246 KUHD berlaku secara umum.

Dari definisi-definisi yang diberikan tentang asuransi tersebut di atas diketahui bahwa inti dari tujuan suatu asuransi adalah mengalihkan risiko dari tertanggung yang mempunyai kepentingan terhadap obyek asuransi kepada penanggung yang timbul sebagai akibat adanya ancaman bahaya terhadap harta kekayaan atau terhadap jiwanya.

Menurut Undang-undang RI No. 2 Tahun 1992 tentang usaha perasuransian, asuransi adalah perjanjian antara dua pihak atau lebih, dimana pihak penanggung mengikatkan diri terhadap tertanggung, dengan menerima premi asuransi, untuk memberikan penggantian kepada tertanggung karena kerugian, kerusakan, atau kehilangan peruntungan yang diharapkan, atau tanggung jawab hukum kepada pihak ketiga yang mungkin diderita tertanggung yang timbul dari suatu peristiwa yang tidak pasti atau untuk memberikan suatu pembayaran yang didasarkan atas meninggal atau hidupnya seseorang yang dipertanggungjawabkan.<sup>8</sup>

Beberapa pengertian asuransi konvensional berdasarkan sudut pandang yang berbeda :

1. Sudut pandang ekonomi

Asuransi merupakan suatu metode untuk mengurangi resiko dengan jalan memindahkan ketidak pastian akan adanya kerugian (financial).

---

<sup>8</sup> Abful Rahman ghazali *Fiqih Muamalat*, (Jakarta : Kencana, 2010), cet. Ke-1, h.235.

## 2. Sudut pandang hukum

Asuransi merupakan suatu kontrak pertanggungan resiko antara tertanggung dengan penanggung. Penanggung berjanji membayar kegiatan yang disebabkan oleh resiko yang dipertanggungkan kepada tertanggung. Sementara itu tertanggung membayar premi secara periodik kepada penanggung sehingga tertanggung mempertukarkan kerugian besar yang mungkin terjadi dengan pembayaran tertentu yang relatif kecil.

## 3. Sudut pandang bisnis

Asuransi merupakan sebuah perusahaan yang usaha utamanya adalah menerima atau menjual jasa, memindahkan resiko dari pihak lain, dan memperoleh keuntungan dengan berbagai resiko (sharing of risk) dari masyarakat yang kemudian menginvestasikan dana itu dalam berbagai kegiatan ekonomi.

## 4. Sudut pandang social

Asuransi didefinisikan sebagai organisasi sosial yang menerima pemindahan resiko dan mengumpulkan dana dari anggota-anggotanya guna membayar kerugian yang mungkin terjadi pada masing-masing anggota tersebut. Dengan ketidakpastian kerugian yang terjadi pada setiap anggota, anggota yang tidak pernah mengalami kerugian dari sudut pandang sosial merupakan penyumbang terhadap organisasi.

Dari sudut pandang tersebut dapat ditarik kesimpulan bahwa asuransi konvensional adalah pemindahan atau pengalihan resiko dari tertanggung (nasabah asuransi) kepada penanggung (perusahaan asuransi) atau istilahnya *transfer risk*. Defenisi asuransi dari berbagai sudut pandang ekonomi, hukum, bisnis, sosial, tidak ada satu sisi yang memenuhi masing-masing sudut pandang tersebut.

Dari defenisi atau pengertian diatas dapat dipahami bahwa dalam asuransi terdapat empat unsur yang mesti ada yaitu :

1. Perjanjian yang mendasari terbentuknya perikatan antara dua pihak yang sekaligus yang sekaligus terjadinya hubungan keperdataan (*muamalah*).
2. Premi berupa sejumlah uang yang sanggup dibayarkan oleh tertanggung kepada penanggung.
3. Adanya ganti rugi penanggung kepada tertanggung jika terjadi klaim atau masa perjanjian selesai.
4. Adanya suatu peristiwa yang tidak tertentu yang adanya suatu resiko yang memungkinkan atau tidak ada resiko.

Ada beberapa prinsip asuransi konvensional yaitu :

- (1) Prinsip ***Insurable Interest***, mengharuskan adanya kepentingan tertanggung terhadap objek yang dijadikan sebagai tanggungan. Contoh: gedung yang sudah dijual ke pihak lain, maka pemilik lama tidak berhak mengajukan

klaim terhadap gedung tersebut. Unsure yang terkandung dfalam prinsip ini meliputi :

- a. Harus berupa suatu harta, hak, kepentingan, jiwa atau tanggung gugat.
- b. Keadaan pada poin (a) diatas harus merupakan sesuatu yang dapat dipertanggung jawabkan (*subject matter of insurance*).
- c. Tertanggung harus memiliki hubungan hukum dengan sesuatu yang dapat dipertanggungkan dimana pihak tertanggung memperoleh manfaat dari tidak terjadinya peristiwa atau kerusakan, dan sebaliknya yan bersangkutan menderita kerugian bila yang dipertanggungkan mengalami kerusakan.
- d. Antara pihak tertanggung dengan sesuatu yang dipertanggungkannya harus memiliki hubungan sah menurut hukum.

(2) Prinsip ***Indemnity*** adalah kompensasi keuangan yang eksak, cukup untuk mengembalikan tertanggung pada posisi keuangan sesaat sebelum kerugian terjadi.

(3) Prinsip ***Subrogasi*** adalah hak seseorang yang telah membayar ganti kerugian kepada orang lain karena kewajiban hukumnya, untuk menggantikan orang lain itu serta menggunakan semua hak dan upaya hukum orang lain baik sesudah maupun sebelum dilaksanakan.

(4) Prinsip ***Proximate Cause*** adalah suatu penyebab aktif, efisien yang membentuk suatu rangkaian kegiatan/kejadian yang menimbulkan sebab akibat.

- (5) Prinsip *Contribution* yaitu hak dari seorang penanggung untuk meminta sesama penanggung untuk membayar ganti rugi secara bersama-sama kepada seorang tertanggung dan bagian dari masing-masing penanggung ini bisa tidak sama besar.
- (6) Prinsip *Utmost Good Faith* yaitu kewajiban untuk mengungkapkan dengan sukarela, secara penuh dan akurat, semua fakta material atas resiko-resiko yang diajukan baik diminta atau tidak.

## 2. Asuransi Syari'ah

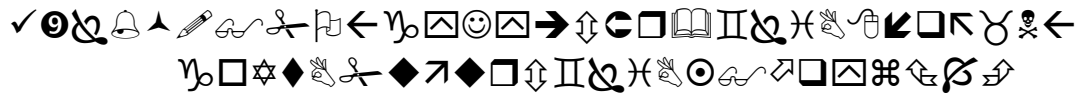
Pengertian asuransi dalam konteks perusahaan asuransi menurut syari'ah atau asuransi Islam secara umum sebenarnya tidak jauh berbeda dengan asuransi konvensional. Diantara keduanya, baik asuransi konvensional ataupun asuransi syari'ah mempunyai persamaan yaitu perusahaan asuransi berfungsi sebagai fasilitator hubungan struktural antara peserta penyetor premi (penanggung) dengan peserta penerima pembayaran klaim (tertanggung). Secara umum asuransi Islam dapat digambarkan sebagai asuransi yang prinsip operasionalnya didasarkan pada syari'at Islam dengan mengacu kepada Al-Qur'an dan Sunnah.<sup>9</sup>

Dalam bahasa Arab, Asuransi dikenal dengan istilah *at-ta'min*, penanggung disebut *mu'ammin*, dan tertanggung disebut *mu'aman lahu*. *At-ta'min* diambil dari kata *amana* yang artinya memberi perlindungan,

---

<sup>9</sup> Gemala Dewi, *Aspek-aspek hukum Dalam Perbankan Dan Perasuransian Syari'ah Di Indonesia*, (Jakarta : Kencana, 2004), Cet. Ke-2, h. 122.

ketenangan, rasa aman, dan bebas dari rasa takut, seperti yang tersebut dalam firman Allah SWT QS Al-Qurays (4) : 106



Artinya : yang telah memberikan makanan kepada mereka untuk menghilangkan lapar dan mengamankan mereka dari rasa ketakutan.<sup>10</sup>

Wahbah Al-Zuhaily ( ahli Fiqih Kontemporer ) mendefenisikan asuransi sesuai dengan pembagiannya yaitu *at-ta'min bi qist-Tsabit* (Asuransi dengan pembangunan tetap) dan *At-ta'min Al-Ta'awun* (Asuransi tolong menolong).<sup>11</sup>

*at-ta'min bi qist-Tsabit* adalah akad yang berkewajiban seseorang membayar sejumlah uang kepada pihak asuransi yang terdiri atas beberapa pemegang saham dengan perjanjian apabila peserta asuransi mengalami kecelakaan maka ia akan mendapat ganti rugi.

*At-ta'min Al-Ta'awun* adalah kesepakatan sejumlah orang atau perusahaan untuk membayar sejumlah uang sebagai ganti rugi di kemudian hari apabila salah seorang diantara mereka mendapat kemudhoratan, seperti kecelakaan, kematian, kebakaran, banjir, kecurian, dan bentuk-bentuk kecurian lainnya sesuai dengan kesepakatan bersama. Asuransi ini dapat juga berlaku pada orang yang lanjut usia, pensiunan, atau tertimpa sakit. Sebagaimana firman Allah QS Al hasyr (59) : 18

<sup>10</sup> Depag, *Al-Quran Dan Terjemahan*, ( Bandung : PT. Syamil Cipta Media, 2005), h. 70

<sup>11</sup> Wahbah Al-Zuhaili, *Al Fiqh al-Islam Waadillatuhu al-juz al rabi* ( Damaskus: darul fikr, 1994), h. 56.



*Artinya: Hai orang-orang yang beriman, bertaqwalah kepada Allah dan hendaklah setiap diri memperhatikan apa yang telah diperbuatnya untuk hari esok (akhirat), dan bertakwalah kepada Allah, sesungguhnya Allah Maha mengetahui apa yang kamu dikerjakan.*<sup>12</sup>

Mustafa Ahmad Azzarqa memaknai asuransi adalah sebagai cara atau metode untuk memelihara manusia dalam menghindari resiko (ancaman) bahaya yang beragam yang akan terjadi dalam hidupnya, dalam perjalanan kegiatan hidupnya atau dalam aktifitas kegiatan ekonominya. Ia berpendapat bahwa system asuransi adalah system *ta'awun* dan *tadhamun* yang bertujuan untuk menutupi kerugian peristiwa-peristiwa atau musibah-musibah oleh sekelompok bertanggung kepada orang yang tertimpa musibah tersebut. Penggantian tersebut berasal dari premi mereka.<sup>13</sup>

Di Indonesia sendiri, asuransi Islam sering dikenal dengan istilah *takaful*. Kata *takaful* berasal dari *takafala-yatakafalu*, yang berarti menjamin atau saling menanggung. Muhammad Syakir Sula mengartikan *takaful* dalam pengertian muamalah adalah saling memikul resiko diantara sesama orang, sehingga antara satu dengan yang lainnya menjadi penanggung atas resiko masing-masing. Dengan demikian gagasan mengenai asuransi *takaful* berkaitan

<sup>12</sup>Depag, *Al-Quran Dan Terjemahan*, ( Bandung : PT. Syamil Cipta Media, 2005), h. 548

<sup>13</sup> Wirdyaningsih, *Bank Dan Asuransi Islam Di Indonesia* ( Jakarta : Kencana, 2005 ), Cet, ke-2, h. 178



dengan unsur saling menanggung resiko diantara para peserta asuransi, dimana peserta yang satu menjadi penanggung peserta lainnya, tanggung menanggung resiko tersebut dilakukan atas dasar saling tolong menolong dalam kebaikan dengan cara masing-masing saling mengeluarkan dana yang ditujukan untuk menanggung resiko tersebut.

Dewan Syari'ah Nasional pada tahun 2001 telah mengeluarkan fatwa mengenai asuransi syari'ah. Dalam fatwa DSN No. 21/DSN-MUI/X/2001 Bagian Pertama mengenai Ketentuan Umum angka , disebutkan pengertian asuransi syari'ah (*ta'min*, *takkaful*, atau *tadhamun*) adalah usaha saling melindungi dan tolong menolong diantara sejumlah orang/pihak melalui investasi dalam bentuk asset dan/*tabarru'* yang memberikan pola pengembalian untuk menghadapi resiko tertentu melalui akad (perikatan) yang sesuai dengan syari'ah.<sup>14</sup>

Dari defenisi yang dikemukakan dapat disimpulkan Asuransi syariah adalah suatu pengaturan pengelolaan resiko yang memenuhi ketentuan syari'ah, tolong menolong secara mutual yang melibatkan peserta dan operator. Syariah berasal dari ketentuan-ketentuan didalam alqur'an (firman Allah yang disampaikan kepada nabi Muhammad SAW). Dan assunnah (teladan dari kehidupan nabi Muhammad SAW.).

Munculnya asuransi Syariah di dunia Islam didasarkan adanya anggapan yang menyatakan bahwa asuransi yang ada selama ini, yaitu asuransi

---

<sup>14</sup>*Ibid. h. 178*

konvensional, banyak mengandung unsur *gharar*, *maisir* dan *riba* dalam operasionalnya. Dengan adanya anggapan itu, maka sebagian umat Islam memandang bahwa transaksi dalam asuransi konvensional termasuk transaksi yang diharamkan berdasarkan *syara'*. Dan pada dekade tahun 70-an, di beberapa negara Islam mulai bermunculan asuransi yang prinsip operasionalnya mengacu pada nilai-nilai Islam dan terhindar dari unsur-unsur yang diharamkan, asuransi syariah di Indonesia yang pertama yaitu Asuransi Takaful muncul pada tahun 1994 seiring dengan diresmikannya PT. Asuransi Takaful Keluarga dan PT. Asuransi Takaful Umum pada tahun 1995.

**Tabel. 1 Perbedaan Asuransi Syari'ah dengan Konvensional**

No.	Prinsip	Asuransi Konvensional	Asuransi syariah
1	Akad	Jual beli (akad mu'awaddah)	Akad tabarru' dan akad tijarah (Mudharabah, wakalah, wadiah, syirkah, dll)
2	Jaminan/risk	Transfer risk	Sharing of risk
3	Kepemilikan dana	Milik perusahaan	Milik peserta, asuransi syariah hanya sebagai pemegang amanah
4	Sumber hukum	Merupakan pemikiran manusia dan kebudayaan	Al Qur'an dan Hadits, ijtihad
5	DPS	Tidak ada	Ada, berfungsi sebagai pelaksana operasional perusahaan agar berjalan sesuai prinsip syariah
6	Unsur Premi	Terdiri dari table mortalitas, bunga, biaya asuransi	Terdiri atas unsur tabarru' dan tijarri
7	Investasi	Tidak ada batasan	Ada batasan, sesuai dengan prinsip Syariah

### C. Macam-macam Asuransi

Ada berbagai macam asuransi di antaranya asuransi kerugian dan jiwa. Asuransi kerugian berhubungan dengan resiko-resiko selain terkait dengan jiwa seseorang seperti asuransi kebakaran, dan kecelakaan. Konkritnya, pertanggungan dalam asuransi ini adalah benda atau barang yang dapat dinilai dengan uang. Adapun asuransi jiwa adalah asuransi dimana yang dipertanggungkan didalamnya adalah kerugian-kerugian ekonomi atau keuangan sebagai akibat hilangnya jiwa atau karena lanjut usia.<sup>15</sup>

Semakin maju suatu Negara semakin banyak macam dan jenis asuransi. Hal ini terjadi karena pada Negara yang telah maju lebih banyak aktifitas yang menanggung resiko. Dan agar aktifitas ini berhasil maka diperlukan perlindungan asuransi. Di Indonesia dikenal berbagai asuransi diantaranya :

#### 1. Asuransi Dwiguna

Asuransi Dwiguna adalah asuransi yang memiliki dua guna atau keperluan

- a. Perlindungan bagi keluarga, bila mana tertanggung meninggal dunia dalam jangka waktu pertanggungan.
- b. Menjadi tabungan bagi tertanggung, bila mana tertanggung tetap hidup sampai pada akhir jangka masa pertanggungan.

#### 2. Asuransi Jiwa

Asuransi Jiwa adalah asuransi yang bertujuan menanggung orang terhadap kerugian financial yang tidak terduga yang disebabkan oleh seorang yang

---

<sup>15</sup>*Ibid. h. 236*

meninggal dunia terlalu cepat atau hidupnya terlalu panjang. Jadi ada dua tujuan dari asuransi ini, yaitu menjamin biaya hidup orang-orang yang ditinggalkan bila pemegang polis meninggal dunia, atau untuk memenuhi keperluan hidupnya atau keluarganya, bila pemegang polis usianya panjang melewati masa kontrak berakhir.

### 3. Asuransi Kebakaran

Asuransi kebakaran bertujuan untuk mengganti kerugian yang disebabkan oleh adanya kebakaran.

### 4. Asuransi atas Bahaya yang Menimpa Anggota Tubuh

Asuransi atas bahaya yang menimpa anggota tubuh ialah asuransi dimana dengan sebab-sebab tertentu mengakibatkan kerusakan pada tubuh seseorang, seperti rusaknya mata, telinga, putusnya tangan dan patahnya kaki.

### 5. Asuransi Terhadap Pertanggungan Sipil

Jenis asuransi ini ialah asuransi yang diadakan untuk perlindungan terhadap benda-benda penting dan berharga, seperti kendaraan, rumah, perhiasan, dan alat-alat perusahaan.

Sedangkan jenis asuransi dalam Islam sesuai dengan yang tercantum dalam Undang-Undang No. 2 tahun 1992, yang terdiri dari Asuransi Takaful Keluarga dan Asuransi Takaful Umum. Produknya adalah sebagai berikut :

## 1. Takaful Keluarga

Takaful Keluarga adalah jenis asuransi yang memberikan perlindungan kepada peserta atau ahli warisnya sebagai akibat kematian, dan sebagainya.

- a. Takaful Berjangka waktu 10 s/d 20 tahun
- b. Takaful Pembiayaan (Asuransi Kredit)
- c. Takaful Beasiswa (pendidikan)
- d. Takaful Keluarga Berkelompok

Dalam Takaful Keluarga perusahaan dan peserta mengikatkan diri dalam perjanjian *al-mudharabah* dengan hak dan kewajiban sesuai dengan perjanjian.

## 2. Takaful Umum

Takaful Umum adalah jenis asuransi yang memberikan perlindungan atas kerugian harta benda karena kebakaran, kecurian, dan sebagainya.

- a. Takaful Kebakaran
- b. Takaful Kendaraan Bermotor
- c. Takaful Kecelakaan
- d. Takaful Laut dan Udara
- e. Takaful Rekayasa (*Engineering*)

Peserta dalam Takaful Umum bisa perorangan, perusahaan, atau yayasan atau lembaga berbadan hukum lainnya.

Sedangkan produk diasuransi jiwa bersama bumiputera 1912 cabang syari'ah pekanbaru yaitu :

1. Produk asuransi perorangan (ASPER)

a. Mitra iqra' (pendidikan)

Program yang dipergunakan bagi seorang yang bermaksud menyiapkan dana untuk masa depan pendidikan putra-putrinya sampai sarjana.

b. Mitra Maburr (tabungan atau dana haji)

Suatu bentuk perlindungan untuk perorangan yang menginginkan dan merencanakan pengumpulan dana untuk menjalankan ibadah haji.

c. Mitra Sakinah

Mitra sakinah merupakan gabungan antara unsur tabungan, perlindungan asuransi dan investasi. Dengan masa pembayaran premi 3 tahun atau lebih pendek dibandingkan dengan masa asuransinya. Mitra sakinah siap membantu mewujudkan cita-cita keluarga sakinah (sejahtera, aman, bahagia, dan tentram).

2. Asuransi Kumpulan

a. Ta'awun berjangka

Ta'awun berjangka adalah program yang dipergunakan bagi keluarga atau perusahaan atau lembaga yang bermaksud menyiapkan dana untuk ahli waris atau karyawan atau anggota apabila terjadi musibah kematian.

b. Ta'awun pembiayaan (kredit)

Ta'awun pembiayaan (kredit) adalah program yang dipergunakan sebagai jaminan pelunasan sisa utang bagi seseorang yang mempunyai pinjaman apabila suatu saat terjadi musibah kematian.

#### **D. Prinsip-prinsip Asuransi Islam**

Konsep asuransi islam berasaskan konsep Takaful yang merupakan perpaduan rasa tanggung jawab dan persaudaraan antara peserta. Untuk itu harus ada suatu persetujuan dari para peserta Takaful untuk memberikan sumbangan keuangan sebagai derma (*tabarru'*) karena Allah semata dengan niat membantu sesama peserta yang tertimpa musibah seperti kematian, bencana, dan sebagainya. Adapun prinsip-prinsip asuransi syari'ah yaitu:

1. Saling Bertanggung Jawab

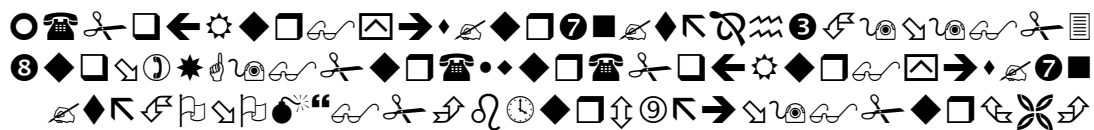
Saling bertanggung jawab berarti para peserta asuransi memiliki rasa tanggung jawab bersama untuk membantu dan menolong peserta lainnya yang mengalami musibah atau kerugian dengan niat ikhlas, karena itu merupakan ibadah seperti yang disebutkan dalam hadist yaitu : “ seorang mukmin dengan mukin yang lainnya seperti sebuah bangunan, dimana tiap-tiap bagian dalam bangunan itu mengukuhkan bagian-bagian lain” (HR. Bukhori dan Muslim)

“seseorang tidak dianggap beriman sehingga dia mengasihi saudaranya sebagaimana dia mengasihi dirinya sendiri” (HR. Bukhori dan Muslim)

## 2. Saling Bekerja sama untuk Bantu Membantu

Saling bekerja sama untuk bantu membantu diantara peserta asuransi, yang satu dengan yang lainnya saling bekerja sama dan saling tolong menolong dalam mengatasi kesulitan yang dialami karena sebab musibah yang diderita.

Seperti firman Allah SWT QS. Al-Maidah (5) : 2



*Artinya : Dan tolong mrnolonglah kamu dalam mengerjakan kebaikan dan taqwa, dan jangan tolong menolong dalam berbuat dosa dan pelanggaran.*<sup>16</sup>

## 3. Saling Melindungi dari segala Kesusahan

Saling melindungi dari segala kesusahan yang berarti bahwa para peserta asuransi akan berperan sebagai pelindung bagi peserta lainnya yang mengalami gangguan keselamatan berupa musibah yang dideritanya. Dalam QS. Al-Baqarah (2) : 156



*Artinya : Dan ingatlah ketika Ibrahim berdoa “ Ya Tuhanku, jadikanlah negri ini negri yang aman dan sentosa, dan berikanlah rezeki dari buah-buahan kepada penduduknya yang beriman kepada Allah dan hari kemudian.”*<sup>17</sup>

<sup>16</sup>*Ibid*

<sup>17</sup>Depag, *Al-Quran Dan Terjemahan*, ( Bandung : PT. Syamil Cipta Media, 2005), h 24



Secara normative dan sederhana dapat dijelaskan bahwa dalam aspek ekonomi dan bisnis, al-Quran menawarkan prinsip keadilan dan kesucian, yang meliputi:

1. Melarang pemilikan atau pengelolaan harta yang terlarang/haram
2. Terlarang dalam cara dan proses memperoleh atau mengelola dan mengembangkannya.
3. Terlarang pada dampak pengelolaan dan pengembangannya jika merugikan pihak lain (ada pihak yang menganiaya atau teraniaya).<sup>18</sup>

Perbedaan yang mendasar antara asuransi syari'ah dan konvensional terdapat pada sistem kepemilikan dana. Dana pada asuransi konvensional yang terkumpul dari premi seluruhnya menjadi milik perusahaan, perusahaan bebas menggunakan dan menginvestasikan kemana saja. Sedangkan pada asuransi syari'ah premi diarahkan pada investasi yang bersifat modharabah, yang mana akadnya telah dijelaskan pada awal perjanjian. Pengelolaan dana yang dilakukan akan diinvestasikan pada usaha yang halal dan pengelolaan dan tersebut berada dibawah pengawasan dewan pengawas syari'ah (DPS).

#### **E. Pendapat Ulama Tentang Asuransi**

Dalam menghadapi masalah asuransi ini para ulama berbeda pendapat yaitu digolongkan dalam dua kelompok, pertama mengharamkan, kedua membolehkan.<sup>19</sup>

---

<sup>18</sup> Muhammad dan R.Lukman Fauroni, *Visi al-Qur'an tentang Etika dan Bisnis*, (Jakarta: Salemba, 2002), Cet Ke-1 h.10

1. Ulama Fiqh termasuk kelompok pertama diantaranya Syaikh Ibnu Abidin dari Mazhab Hanafi, Syaikh Muhammad Bakhit al-Muthi' seorang Mufti Mesir (1854-1935), Syaikh Muhammad Yusuf al-Qardhawi, Dr. Muhammad Muslihuddin, Prof. Dr. Wahbah al-zuhaili. Mereka semua mengharamkan asuransi dengan alasan :
  - a. Asuransi sama dengan judi, karena tertanggung mengharapkan sejumlah harta tertentu seperti halnya judi.
  - b. Asuransi mengandung ketidakjelasan dan ketidakpastian (Jahalat dan Gharar), karena tertanggung diwajibkan membayar sejumlah premi yang telah ditentukan, sedangkan berapa jumlah yang akan dibayarkan tidak jelas. Lebih dari itu belum ada kepastian apakah jumlah tertentu itu akan dibayarkan kepada tertanggung atau tidak. Hal ini sangat tergantung pada peristiwa yang telah disepakati dan ditentukan. Mungkii ia akan memperoleh seluruhnya atau mungkin tidak akan memperoleh sama sekali.
  - c. Asuransi mengandung unsure riba, karena tertanggung akan memperoleh sejumlah uang yang lebih besar dari pada premi yang dibayarnya.
  - d. Mengandung unsur eksploitasi karena tertanggung kalau tidak dapat membayar preminya, uangnya bisa hilang atau dikurangi dari jumlah uang premi yang telah dibayarkan.

---

<sup>19</sup> Muhammad Syakir Sula, *Asuransi Syari'ah Life and General*, (Jakarta : Gema Insani, 2004), h.58-76.

- e. Asuransi merupakan suatu usaha yang dirancang untuk merendahkan iradhat Allah SWT.<sup>20</sup>
2. Ulama yang termasuk kelompok kedua diantaranya Musthofa Ahmad Zarqa', Muhammad Yusuf Musa, Abdul Rahman Isya, Syekh Ahmad as-syarbashi, Syekh Muhammad al-Madani. Argumentasi yang mereka pakai dalam membolehkan asuransi adalah sebagai berikut.<sup>21</sup>
- a. Tidak terdapat nash Al-qur'an atau hadist yang melarang asuransi
  - b. Dalam asuransi terdapat kesepakatan dan kerelaan antara kedua belah pihak
  - c. Asuransi menguntungkan kedua belah pihak.
  - d. Asuransi mengandung kepentingan umum, sebab premi-premi yang terkumpul dapat diinvestasikan dalam kegiatan pembangunan.
  - e. Asuransi termasuk akad mudharabah antara pemegang polis dengan perusahaan asuransi.
  - f. Asuransi termasuk syirkah at-ta'uwujyah, usaha bersama yang didasarkan pada prinsip tolong menolong.

Dan ditambahkan oleh syaikh Muhammad Dasuki dalam kitabnya *Majimaul Bukhust al-Islamiyah*, menyatakan asuransi dihalalkan karena beberapa hal<sup>22</sup>.

- a. Asuransi sama dengan *syirkah mudharabah*

---

<sup>20</sup> Andri Soemitra, *Bank dan Lembaga Keuangan Syari'ah*, (Jakarta: Kencana 2010) cet, ke-2, h.253.

<sup>21</sup> Wirdyaningsih, *Bank Dan Asuransi Islam Di Indonesia* ( Jakarta : Kencana, 2005 ), Cet, ke-2, h.200.

<sup>22</sup> Syafi'I Antonio, *Asuransi Syari'ah*, (Jakarta:Gema Insani Press, 2004), cet,ke-1, h.74.

- b. Asuransi sama dengan *Kafalah* atau *Syirkatul 'Ainan*
- c. Pelaksanaan asuransi dapat didasarkan atas firman Allah SWT dalam surt

Al-An'aam ayat 82



Artinya : “orang-orang yang beriman dan tidak mencampuradukkan iman mereka dengan kezhaliman (syirik), mereka itulah orang-orang yang mendapatkan petunjuk”.

Dari kontroversi pandangan ulama antara yang mengharamkan dan yang menghalalkan, penting juga kiranya melihat ulama yang menyeleksi diantara macam-macam dan jenis asuransi yang menganggap bahwa asuransi merupakan sesuatu yang subhat, yaitu yang meragukan hukumnya. Beralasan karena tidak ditemukan dalil syar'i yang secara jelas menghalalkan atau mengharamkan asuransi, dan ada sisi positif dan negatifnya yang tidak pernah dipraktikkan dimasa Nabi Muhammad SAW.

## **BAB IV**

### **PROSPEK PENGEMBANGAN PRODUK MITRA IQRA' PADA ASURANSI JIWA BERSAMA BUMIPUTERA 1912 CABANG SYARIAH PEKANBARU**

#### **A. Prospek pengembangan produk Mitra Iqra' pada Asuransi Jiwa Bersama Bumiputera 1912 Cabang Syariah Pekanbaru.**

Prospek produk Mitra Iqra' pada asuransi Bumiputera 1912 Cabang Syariah Pekanbaru dimasa depan sangat bagus. Mengingat kesadaran masyarakat terhadap dunia pendidikan semakin tinggi. Biaya untuk pendidikan anak-anak perlu disiapkan secara dini, mengingat kenaikan dana pendidikan setiap tahunnya semakin meningkat sehingga menyulitkan para orang tua dalam memenej keuangan. Perusahaan Asuransi Jiwa Bersama Bumiputera Syariah memberikan solusi untuk persiapan dana tersebut yaitu dengan menabung sekaligus berinvestasi pada produk Mitra Iqra', dengan adanya para orang tua menabung di produk Mitra Iqra' otomatis biaya pendidikan anak kedepannya sudah tersedia. Dengan meningkatnya kesadaran masyarakat terhadap pendidikan akan membuka peluang bagi asuransi Bumiputera Syariah dalam mengembangkan produk Mitra Iqra'.

Produk Mitra Iqra' merupakan sebuah produk yang dirancang guna mempersiapkan dana pendidikan dimulai sejak dini, yang mengandung unsur tabungan, investasi, sekaligus proteksi. Jika nasabah ditakdirkan hidup hingga berakhirnya kontrak maka akan memperoleh dana tabungan beserta hasil investasi yang berasal dari bagi hasil (mudharabah) yang telah ditetapkan yaitu

70% untuk nasabah dan 30% untuk perusahaan. Jika nasabah ditakdirkan meninggal dunia sebelum berakhirnya kontrak maka ahli waris yang ditinggalkan akan mendapatkan nilai tunai tabungan ditambah dengan dana klaim meninggal yang telah ditetapkan oleh perusahaan sebagaimana perjanjian diawal kontrak, disamping itu ahli waris tetap mendapatkan dana kelangsungan belajar tanpa harus membayar uang tabungan setiap bulannya.

Selain itu system yang diterapkan pada produk Mitra Iqra' sangat transparan dan tidak mengenal dana hangus, ketika nasabah tidak sanggup membayar pada saat jatuh tempo maka pihak perusahaan memberikan masa tenggang satu bulan. Namun jika nasabah berhenti pada pertengahan kontrak maka akan dikembalikan uangnya sejumlah nilai tunai yang ada. Disamping itu produk Mitra Iqra' juga mengandung unsur saling melindungi dan tolong menolong diantara sejumlah orang/pihak melalui investasi dalam bentuk asset dan *tabarru'* yang memberikan pola pengembalian untuk menghadapi resiko tertentu melalui akad (perikatan) yang sesuai dengan syari'ah dengan cara masing-masing nasabah saling mengeluarkan dana yang ditujukan untuk menanggung resiko tersebut. Disamping itu, perusahaan Bumiputera syari'ah juga memberikan kemudahan kepada nasabah untuk bergabung pada produk Mitra Iqra', berdasarkan observasi yang penulis lakukan bersama bapak Rizki zuchri selaku supervisor yang melakukan rekrutan ke rumah calon nasabah yaitu ibu Syamroh, calon nasabah cukup menyediakan photo copy KTP,

menandatangani surat permintaan yang telah disediakan oleh pihak perusahaan. Dan nasabah juga bebas menentukan berapa premi yang ditabungkan sesuai dengan kesanggupannya, minimal premi yang ditabungkan adalah tiga ratus ribu setiap bulannya, dan juga bebas menentukan berapa lama kontrak menjadi nasabah. Namun sebelumnya pihak perusahaan terlebih dahulu mempersiapkan saleskit untuk nasabah yang akan di jumpai guna memudahkan nasabah dalam memilih premi.<sup>1</sup>

Perkembangan produk Mitra Iqra' sangat bagus dikalangan masyarakat, hal ini telah terbukti dari peningkatan nasabah setiap tahunnya mulai dari beroperasinya perusahaan Bumiputera Cabang Syari'ah pada tahun 2007 hingga tahun 2011. Dijelaskan melalui daftar portofolio polis dibawah ini.

**Tabel 2**  
**Daftar Portofolio Polis Produk Mitra Iqra' pada Asuransi Jiwa Bersama**  
**Bumiputera 1912 Cabang Syari'ah Pekanbaru**  
**TAHUN 2007 S/D 2011**

NO	TAHUN	MITRA IQRA'	
		PORTO	PREMI
1	2007	235	121,525,000
2	2008	371	200,112,500
3	2009	390	270,303,125
4	2010	417	311,410,715
5	2011	439	397,575,000
<b>JUMLAH</b>		<b>1,852</b>	<b>1,300,926,340</b>

---

<sup>1</sup> Observasi lapangan bersama bapak Rizky Zuhcri 10 Januari 2012 jam 10.30 WIB

Dari tabel fortopolio diatas dapat dilihat perkembangan nasabah yang menabung pada produk Mitra Iqra' semakin meningkat setiap tahun. Pesatnya perkembangan produk Mitra Iqra' tidak lepas dari kebutuhan masyarakat terhadap pendidikan anak anaknya dimasa akan datang. Keuntungan yang didapatkan melalui menabung pada produk Mitra Iqra' bukan saja untuk persiapan pendidikan anak semata, namun bagi orang tua adalah mereka bisa mengantisipasi sekaligus mewariskan sejumlah dana jika sewaktu-waktu dipanggil oleh Allah SWT. Ini merupakan anjuran dalam agama Islam agar tidak meninggalkan anak cucu dalam keadaan miskin.

Makanya, Asuransi Bumiputera 1912 Cabang Syari'ah Pekanbaru *me-launching* produk Mitra Iqra'. Yang merupakan sarana menabung dan berinvestasi sekaligus berasuransi sesuai Syari'ah. Disamping itu juga produk Mitra Iqra' tidak hanya memberikan manfaat asuransi yang menguntungkan namun juga tingkat pengembalian investasi yang relatif tinggi. Dan ini disambut baik oleh umat Islam khususnya dan masyarakat umumnya.

Walaupun perkembangan produk produk Mitra Iqra' pada asuransi Bumiputera Syariah cabang Pekanbaru sangat bagus, namun pihak perusahaan masih mengalami beberapa kendala dalam memasarkan produk Mitra Iqra'. Disamping adanya faktor-faktor pendukung. Hal ini perlu dicermati kembali oleh pihak perusahaan agar kendala yang ada bisa ditanggulangi. Dan ini adalah beberapa faktor pendukung dan penghambat yang harus diperhatikan.



**B. Faktor pendukung dan penghambat pengembangan produk Mitra Iqra pada Asuransi Jiwa Bersama Bumiputera 1912 Cabang Syari'ah Pekanbaru.**

1. Faktor pendukung

Dijelaskan Oleh ibu Ummi Kalsum selaku Supervisor Faktor-faktor yang mendukung pengembangan produk Mitra Iqra' di perusahaan asuransi Bumiputera Cabang Syari'ah Pekanbaru diantaranya adalah :

a. Kecendrungan Masyarakat Terhadap Asuransi Syari'ah

Segenap lapisan masyarakat khususnya yang mempunyai keimanan yang kuat, mereka lebih memilih menabung atau berinvestasi pada asuransi-asuransi Syari'ah karena mereka ingin terhindar dari yang namanya riba'. Disamping itu asuransi syari'ah telah lama menjadi dambaan umat Islam di Indonesia bahkan sejak kebangkitan Nasional yang pertama, berdirinya lembaga keuangan yang berbasiskan Syari'ah merupakan upaya strategi dalam garis-garis program kerja Majelis Ulama Indonesia pada tahun 1990-1995. Hal ini menunjukkan besarnya harapan dan dukungan umat Islam terhadap lembaga-lembaga keuangan syari'ah.

b. Adanya Kebutuhan Masyarakat

Banyak masyarakat yang tidak bisa menabungkan uangnya secara teratur dalam menyiapkan dana untuk pendidikan anak-anaknya, terkadang mereka mempunyai banyak uang namun tidak bisa memenej dengan baik. Dan ketika mereka menabungkan uangnya di instansi keuangan seperti bank misalnya, dana tersebut tidak terminimalisir dengan baik

karena sewaktu-waktu bisa saja diambil dan otomatis bisa habis. Dana yang seharusnya disediakan untuk pendidikan anak-anaknya malah di alihgunakan untuk keperluan lainnya. Produk Mitra Iqra' khusus untuk tabungan pendidikan anak yang memang dana tersebut hanya bisa diambil saat buah hati ingin melanjutkan sekolah (pendidikannya) sesuai dengan desain produk itu sendiri. Dengan demikian para orang tua tidak perlu merasa khawatir dalam mempersiapkan dana pendidikan anak-anaknya.

c. Proteksi yang dijanjikan perusahaan

Disamping berinvestasi, tujuan dari produk Mitra Iqra' antara lain adalah memproteksi dan meminimalisir terjadinya resiko. Proteksi yang dijanjikan perusahaan kepada para pemegang polis yaitu ketika mereka ditakdirkan meninggal dunia pada saat berjalannya kontrak asuransi, maka nasabah tidak perlu lagi membayar uang setorannya sampai akhir kontrak, kemudian perusahaan akan memberikan uang santunan meninggal dunia kepada ahli waris. Dan untuk anak yang ditinggalkan yang dicantumkan dalam perjanjian akan tetap mendapatkan dana pendidikan hingga selesai kontrak.

d. Jumlah Premi yang terjangkau

Selain faktor diatas, yang menjadi faktor penguatnya adalah bahwa produk Mitra Iqra' bisa diikuti oleh semua lapisan masyarakat, karna premi yang ditawarkan oleh perusahaan Asuransi Jiwa Bersama

Bumiputera Cabang Syari'ah Pekanbaru sangat terjangkau yaitu minimal seratus ribu perbulan. Masyarakat dapat memilih jumlah premi yang akan diinvestasikan/ditabungkan sesuai yang diinginkan. Semakin tinggi premi yang dibayarkan maka semakin tinggi pula manfaat yang akan didapatkan.<sup>2</sup>

## 2. Faktor penghambat

Dijelaskan oleh Bapak Drs Nam Khaidir selaku Supervisor, beberapa kendala yang dihadapi dalam pengembangan produk Mitra Iqra' diantaranya adalah sebagai berikut :

- a. Kurangnya pemahaman masyarakat tentang mekanisme dan operasional perasuransian Syari'ah.

Banyak ditemukan dilapangan disaat tenaga financial advisor (agent) melakukan pemasaran, para calon nasabah yang di tawarkan mengatakan bahwa asuransi Syari'ah itu tidak ada bedanya dengan asuransi konvensional, yang menjadi perbedaan hanya namanya saja sementara pengelolaan nya tidak berdasarkan tuntunan syariat Islam.

- b. Masyarakat sudah terlanjur dekat dengan praktek-praktek perasuransian konvensional.

Pemahaman masyarakat terhadap praktek perasuransian konvensional yang mengandung *moral hazard* (penipuan, kecurangan, gharar, dan lain-lain) telah menjadikan mereka takut akan dunia perasuransian.

---

<sup>2</sup>Ibu Ummi Kalsum, Supervisor, *Wawancara*, Pekanbaru, 19 Januari 2012, jam 13.00.Wib

c. Kurangnya Jaringan Syari'ah

Jaringan asuransi Bumiputera Syari'ah di kota Pekanbaru hanya terdapat satu kantor saja yaitu yang terletak di Jalan H. Imam Munandar No. 55 ( Harapan Raya). Sedangkan didaerah kecamatan sekitar Pekanbaru belum ada.

d. Kurangnya tenaga Financial Advisor (agent)

Financial Advisor (agent) merupakan ujung tombaknya sebuah perusahaan asuransi, maju mundurnya perusahaan tersebut tergantung kepada Financial Advisor, karena tugasnya adalah melakukan promosi penjualan produk kepada masyarakat. Ketika promosi penjualan tidak dilakukan dengan maksimal maka produk tidak akan banyak terjual. Di perusahaan Asuransi Jiwa Bersama Bumiputera 1912 Cabang Syari'ah Pekanbaru jumlah Financial Advisor saat ini sangat minim sekali yaitu berjumlah 8 orang orang, dan ditambah 4 orang Supervisor. Sementara tidak semua Financial Advisor serius dan efektif dalam menjalankan kinerjanya, sehingga target yang telah ditentukan perusahaan terkadang tidak tercapai.

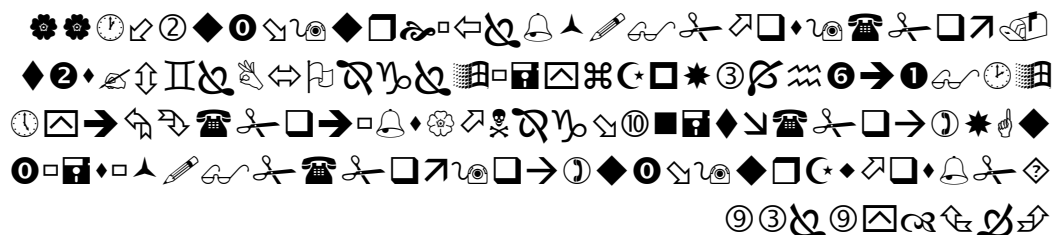
e. Lunturnya kepercayaan masyarakat terhadap sales (penjual)

Banyak masyarakat yang dikecewakan oleh sebagian sales atau tenaga penjual yang bekerja diberbagai perusahaan yang bergerak dibidang marketing, akibatnya berdampak negative bagi perusahaan yang melakukan pemasaran melalui sales termasuk perusahaan asuransi

syari'ah. Hal ini perusahaan perlu melakukan daur ulang guna mengembalikan nama baik setiap perusahaan dengan mendidik dan menanamkan kejujuran kepada mitra kerjanya.<sup>3</sup>

### C. Pandangan Ekonomi Islam terhadap produk Mitra Iqra' pada AJB Bumi Putra 1912 Cabang Syari'ah Pekanbaru.

Hendaklah umat Islam berusaha dengan segala tenaga yang ada untuk memperbaiki budi pekerti sekaligus mencerdaskan anak-anaknya dan untuk menjadikannya seorang yang mukmin soleh dan solehah, serta menyadari bahwa anak-anak kita merupakan bagian dari masyarakat. Pendidikan adalah tolak ukur dari kemajuan dan kemunduran suatu umat. Dengan demikian islam menganjurkan umatnya agar tidak meninggalkan generasi mereka dalam keadaan lemah iman, ilmu dan ekonomi. Allah SWT berfirman QS Annisa (4) : 9



*Artinya : Dan hendaklah kamu merasa takut kepada Allah orang yang sekiranya meninggalkan keturunan yang lemah dibelakang mereka khawatir terhadap kesejahteraan mereka, oleh sebab itu hendaklah mereka*

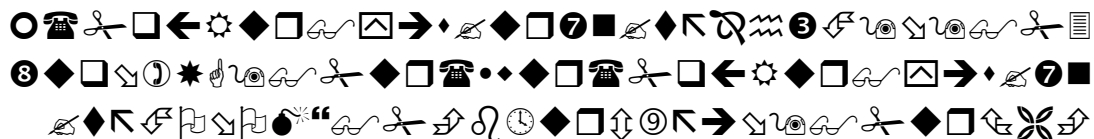
---

<sup>3</sup>Nam Khaidir, Supervisor, Wawancara, Pekanbaru, 23 Januari 2012

*bertaqwa kepada Allah dan hendaklah mereka berbicara dengan tutur kata yang benar.*<sup>4</sup>

Menabung pada produk Mitra Iqra' merupakan salah satu bentuk usaha para orang tua dalam menyiapkan dana pendidikan untuk anak-anak sejak dini dengan penuh kesadaran dan kesengajaan, ada beberapa factor yang membuat para orang tua menabung pada produk Mitra Iqra' diantaranya ketika mereka menabung pada produk Mitra Iqra', mereka tidak perlu khawatir lagi terhadap biaya pendidikan anak-anaknya semasa hidup. Dan ketika mereka telah dpanggil oleh yang maha kuasa mereka tidak lagi meninggalkan anak-anak dalam serba kekurangan, karena pendidikan, dan ekonomi telah ditanggulangi oleh pihak perusahaan selama berjalannya kontrak tanpa membayar premi lagi. Disamping itu mereka juga bisa mendapatkan nilai pahala disisi Allah SWT karena adanya dana tabarru' khusus untuk menolong saudara sesama nasabah jika meninggal dunia.

Produk Mitra Iqra' adalah bagian muamalah yang berhubungan dengan bisnis, selain berpedoman pada prinsip tolong menolong, saling bertanggung jawab, saling melindungi, dalam mengatasi kesulitan yang dialami karena sebab musibah yang diderita. Seperti firman Allah SWT QS. Al-Maidah (5) : 2




---

<sup>4</sup>Depag, *Al-qur'an dan Terjemahan*, (Bandung : PT. Syamil Cipta Media, 2005), h. 70

*Artinya : Dan tolong mrnolonglah kamu dalam mengerjakan kebaikan dan taqwa, dan jangan tolong menolong dalam berbuat dosa dan pelanggaran.*<sup>5</sup>

menghindari didalamnya juga terdapat etika bisnis yang sesuai dengan syariat Islam berdasarkan prinsip transparansi yang terbebas dari Maghrib (maisir,gharar,riba'). Secara normative dan sederhana dapat dijelaskan bahwa dalam aspek ekonomi dan bisnis, Al-Quran menawarkan prinsip keadilan dan kesucian, yang meliputi:

1. Melarang pemilikan atau pengelolaan harta yang terlarang/haram
2. Terlarang dalam cara dan poroses memperoleh atau mengelola dan mengembangkannya.
3. Terlarang pada dampak pengelolaan dan pengembangannyajika merugikan pihak lain (ada pihak yang menganiaya atau teraniaya).

Mitra Iqra' merupakan produk yang pengelolaannya tidak mengenal dana hangus sebagai akibat dari akad yang *Gharar*. Ditinjau dari ekonomi Islam Mitra Iqra' masuk dalam kerangka muamalah Islam. Dalam suatu transaksi bisnis yang paling penting adalah akad yang tranparansi, sehingga Al-Qur'an mengatur cara atau menentukan prinsip berakad yaitu suka sama suka, tidak ada unsur pemaksaan dan selalu menepati janji.

Pada Mitra Iqra' kejelasan akad awal perjanjian telah dilakukan dengan jelas atas dasar suka sama suka. Sebelum nasabah menabung pada produk Mitra Iqra', terlebih dahulu pihak perusahaan menjelaskan manfaat yang diperoleh oleh

---

<sup>5</sup>*Ibid*

nasabah berdasarkan jumlah premi yang di inginkan, kemudian dikembalikan kepada nasabah mau atau tidaknya menabung pada produk Mitra Iqra'.

Prinsip-prinsip ekonomi Islam yang terdapat dalam produk Mitra Iqra' ini antara lain:

1. Prinsip Tauhid dan Persaudaraan.

Prinsip ini dalam konteks ekonomi mengajarkan seseorang bagaimana berhubungan dengan orang lain dalam nuansa hubungan dengan tuhan sang khaliq, prinsip ini juga merangkai kewajiban manusia kepada sesama manusia dengan kewajibannya kepada tuhan.

2. Prinsip Kerja dan Produktivitas.

Mitra Iqra' merupakan sebuah produk dari usaha bisnis, menjalankan dan mengembangkan bisnisnya berdasarkan etika Islami yang berbasiskan kejujuran, kepercayaan (amanah), persaudaraan, keseimbangan, dan pertanggungjawaban.

3. Prinsip Distribusi Kekayaan.

Pada produk Mitra Iqra' distribusi kekayaan dipraktekkan pada sistem tabarru' antara sesama peserta, sehingga peserta yang pada saat itu sedang ditimpa musibah dapat terbantu dari sisi ekonominya, dan prinsip distribusi kekayaan pada preminya diinvestasikan pada usaha-usaha syari'ah.



## **BAB V**

### **KESIMPULAN DAN SARAN**

#### **A. Kesimpulan**

Dari pembahasan pada bab-bab sebelumnya, maka penulis dapat mengambil beberapa kesimpulan yaitu:

1. Prospek produk Mitra Iqra' pada asuransi Bumiputera Syariah cabang Pekanbaru dimasa depan sangat bagus. Mengingat kesadaran masyarakat terhadap dunia pendidikan semakin tinggi, sehingga jumlah nasabah selalu meningkat setiap tahunnya yang mencapai 75%. Dengan adanya para orang tua menabung di produk Mitra Iqra' otomatis biaya pendidikan anak kedepannya sudah tersedia. Ditambah dengan manfaat yang dijanjikan oleh perusahaan kepada masyarakat yang menjadikan produk Mitra Iqra' lebih diminati oleh para nasabah, baik muslim maupun non muslim.
2. Faktor pendukung dan penghambat pengembangan produk Mitra Iqra pada Asuransi Jiwa Bersama Bumiputera 1912 Cabang Syari'ah Pekanbaru.

##### **a. Faktor pendukung**

Adapun faktor-faktor yang mendukung pengembangan produk Mitra Iqra' diperusahaan Asuransi Bumiputera 1912 Cabang Syari'ah Pekanbaru diantaranya adalah :

- 1) Kecendrungan Masyarakat Terhadap Asuransi Syari'ah
- 2) Adanya Kebutuhan Masyarakat

3) Proteksi yang dijanjikan perusahaan

4) Jumlah Premi yang terjangkau

b. Faktor penghambat

1) Kurangnya pemahaman masyarakat tentang mekanisme dan operasional perasuransian Syari'ah.

2) Masyarakat sudah terlanjur dekat dengan praktek-praktek perasuransian

3) Kurangnya Jaringan Syari'ah

4) Kurangnya tenaga Financial Advisor (agent)

5) Lunturnya kepercayaan masyarakat terhadap sales (penjual)

3. Tinjauan ekonomi Islam terhadap Produk Mitra Iqra' pada asuransi Bumiputera Syari'ah. Dalam ajaran islam, suatu pekerjaan yang dilakukan harus sesuai dengan tuntunan syariat, yaitu harus mengandung unsur kebaikan, tolong menolong atau saling menguntungkan, dan terbebas dari unsur Riba'. Produk Mitra Iqra' merupakan bagian muamalah yang berhubungan dengan bisnis, selain berpedoman pada prinsip tolong menolong, saling bertanggung jawab, saling melindungi, menghindari Maghrib (maisir, gharar, riba'), didalamnya juga terdapat etika bisnis dan akan menjaga aktivitas komersial pada jalur yang benar. Secara normative dan sederhana dapat dijelaskan bahwa dalam aspek ekonomi dan bisnis, al-Quran menawarkan prinsip keadilan dan kesucian, yang meliputi:

- a. Melarang pemilikan atau pengelolaan harta yang terlarang/haram
- b. Terlarang dalam cara dan poroses memperoleh atau mengelola dan mengembangkannya.
- c. Terlarang pada dampak pengelolaan dan pengembangannyajika merugikan pihak lain (ada pihak yang menganiaya atau teraniaya).

## **B. SARAN**

Sebagai saran yang hendak penulis sampaikan adalah sebagai berikut:

1. Untuk lebih bagusnya perkembangan produk pada Asuransi Jiwa Bersama Bumiputera 1912 Cabang Syari'ah Pekanbaru, khususnya produk Mitra Iqra', sebaiknya AJB Bumiputera 1912 melakukan sosialisasi dengan cara berpromosi melalui berbagai media seperti media cetak, media televisi ataupun radio agar seluruh masyarakat yang dikota dan didesa mengetahui tentang Asuransi Bumiputera Syari'ah.
2. Guna meningkatkan pengembangan Produk Mitra Iqra' disarankan kepada perusahaan Asuransi Jiwa Bersama Bumiputera 1912 Cabang Syari'ah Pekanbaru, segala faktor-faktor yang menjadi kendala dalam pengembangan produk-produk yang ada harus diatasi dengan cara memperbanyak sumberdaya manusia yang berkualitas dalam memasarkan produk dengan mengedepankan kejujuran.
3. Perusahaan AJB Bumiputera 1912 Cabang Syari'ah Pekanbaru hendaknya bisa memberikan pelayanan sesuai anjuran agama Islam.

## DAFTAR PUSTAKA

- Abdulkadir Muhammad, *Hukum Asuransi Indonesia*, Bandung: Citra Aditya Bakti, 1999.
- \_\_\_\_\_, *Pokok-pokok Hukum Pertanggungan*, Bandung: Citra Aditya Bakti, 1990.
- Ali, A. Hasymi, Drs. *Pengantar Asuransi*, Jakarta: Bumi Aksara, 1993.
- Amrin, Abdullah, *Asuransi Syariah*, Jakarta : PT. Elex Media Koputindo, 2006.
- Antonio, Muhammad Syafi’I, *Prinsip – prinsip Dasar Operasional Asuransi Takaful dalam Arbitrase Islam di Indonesia*, Jakarta: BAMUI, 1994.
- Arikunto Suharsimi, *Prosedur Penelitian*, Jakarta: PT. Rineka Cipta, 2006.
- Bungin Burhan, *Penelitian Kualitatif, Komunikasi, Ekonomi, Kebijakan Publik dan Ilmu Sosial Lainnya*, Jakarta: Kencana Prenadamedia Group, 2007.
- Departemen Agama RI Al-Qur’an dan Terjemahannya Bandung : PT Syaamil Cipta Media, 2005.
- Dewi Gemala, *Aspek-aspek hukum Dalam Perbankan Dan Perasuransian Syari’ah Di Indonesia*, Jakarta : Kencana, 2004.
- Emmy Pangaribuan Simanjuntak, *Hukum Pertanggungan: Pokok-pokok Pertanggungan Kerugian, kebakaran dan jiwa*, Yogyakarta: Seksi Hukum Dagang Fakultas Hukum UGM, 1990.
- H.M.N. Purwosutjipto, *Pengertian Pokok Hukum Dagang Indonesia*, Buku 6, Jakarta 1990.
- \_\_\_\_\_, *Pengertian Pokok Hukum Dagang Indonesia*, Buku 6, Jakarta 1990.
- Hamidi M. Lutfi, *Jejak-jejak Ekonomi Syari’ah*, Jakarta: Senayan Abadi Publising, 2003.
- Hartono Sri Redjeki, *Asuransi dan Hukum Asuransi di Indonesia*, Semarang: IKIP Semarang Press, 1985.

- Iqbal, Muhammad, *Asuransi Umum Syariah dalam Praktik*, Jakarta: Gema Insani, 2006.
- Kasmir, SE, MM, *Bank & lembaga Keuangan Lainnya*, Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2002.
- M. Suparman S. dan Endang, *Hukum Asuransi*, Bandung : Alumni, 1993.
- Muslehuddin, Mohammad, Dr. *Asuransi Dalam Islam*, Jakarta : Bumi Aksara, 1997.
- Prakoso Djoko, *Hukum Asuransi Indonesia*, Jakarta : Renika Cipta, 2004.
- Pandia Frianto, *Lembaga Keuangan Bank Dan Non Bank*, Jakarta: Rineka Cipta, 2005.
- R. Ali Rido, *Hukum Dagang: Tentang Aspek-aspek Hukum Asuransi Udara, Asuransi Jiwa, dan Perkembangan Perseroan Terbatas*, Bandung: Remadja Karya, 1986.
- Sri Redjeki Hartono, *Asuransi dan Hukum Asuransi di Indonesia*, IKIP Semarang, 1985.
- \_\_\_\_\_, *Hukum Asuransi dan Perusahaan Asuransi*, Jakarta: Sinar Grafika, 2001.
- Syakir Sula Muhammad, *Asuransi Syari'ah Life and General Konsep dan System Operasional*, Jakarta: Gema Insani Press, 2004.
- Salim Abbas, M.A, *Asuransi dan Manajemen Resiko*, Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2005.
- Triandara Sigit, *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya*, Jakarta: PT Salemba Empat, 2006.
- Wirdyaningsi, DKK, *Bank dan asuransi islam diindonesia*, Jakarta: Putra Grafika Kencana, 2005.
- Yafie Ali, *Asuransi Dalam Pandangan Pandangan Syariat Islam Menggugas Fiqh Sosial*, Bandung : Mizan, 1994.